Trabajo informal y pobreza urbana en América Latina

Publicado bajo la dirección de François Bélisle

El Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo es una corporación pública creada en 1970 por el Parlamento de Canadá en apoyo de la investigación técnica y de política concebidas a adaptar la ciencia y la tecnología a las necesidades de los países en desarrollo. Los cinco programas sectoriales del Centro son Recursos Naturales, Ciencias Sociales, Ciencias de la Salud, Ciencias y Sistemas de la Información, y Asuntos Corporativos e Iniciativas. Los fondos del Centro provienen del Parlamento de Canadá; sin embargo, las políticas del CIID son trazadas por un Consejo de Gobernadores de carácter internacional. La sede del Centro está en Ottawa, Canadá, y sus oficinas regionales en América Latina, Africa, Asia y el Medio Oriente.

Trabajo informal y pobreza urbana en América Latina

Publicado bajo la dirección de François Bélisle

INTERNATIONAL DEVELOPMENT RESEARCH CENTRE

Ottawa • Cairo • Dakar • Montevideo • Nairobi • New Delhi • Singapore

93-02048

© International Development Research Centre 1992
PO Box 8500, Ottawa, Ontario, Canada, K1G 3H9

Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo
Oficina Regional para América Latina y el Caribe
Casilla de Correos 6379, Montevideo, Uruguay

ISBN: 0-88936-586-5

Se dispone de edición microficha.

Los puntos de vista aquí expresados son los del autor y no representan necesariamente las opiniones del Centro. La mención hecha de nombres patentados no constituye una recomendación del producto y su aparición sólo obedece a razones de información.

Resúmen

En las últimas décadas, América Latina se ha enfrentado a una tasa de urbanización elevada, la cual ha llevado al surgimiento de pequeñas actividades de subsistencia, a menudo autocreadas, conformando el llamado sector informal urbano.

Este libro resume y compara los resultados de siete proyectos de investigación sobre distintos aspectos del sector informal en América Latina. Los proyectos fueron financiados por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo. Abarcan 7 ciudades en seis países: Lima, Perú; Quito y Guayaquil, Ecuador; Bogotá, Colombia; Ciudad de México, México; La Paz, Bolivia; y Santiago de Chile. Interesará a los estudiantes, académicos y profesionales que intentan mejorar las condiciones de trabajo en este importante sector de la sociedad.

Abstract

The high urbanization rate experienced by Latin America in recent decades has led to the emergence of small-scale, frequently self-employed, subsistence activities which make up what is known as the urban informal sector.

This book summarizes and compares the results of seven research projects on specific aspects of Latin America's informal sector. Financed by the International Development Research Centre, the projects covered seven cities in six countries: Lima, Peru; Quito and Guayaquil, Ecuador; Bogota, Colombia; Mexico City, Mexico; La Paz, Bolivia; and Santiago, Chile. The findings will be of interest to students, academics and professionals intent on improving working conditions in this significant sector of society.

Résumé

Au cours des dernières décennies, l'Amérique latine a connu un taux d'urbanisation élevé qui entraîne l'essor d'un grand nombre d'activités improvisées de subsistance composant ce qu'on a appelé le secteur urbain non structuré.

Cet ouvrage récapitule et met en regard les résultats de sept projets de recherche portant sur différents aspects du secteur urbain non structuré. Le Centre international de recherches pour le développement a subventionné ces travaux qui étendent l'étude du phénomène à sept grandes villes de six pays d'Amérique latine : Lima (Pérou), Quito et Guayaquil (Équateur), Bogota (Colombie), México (Méxique), La Paz (Bolivie) et Santiago (Chili). Tous ceux et celles qui oeuvrent à l'amélioration des conditions de travail dans cet important secteur de la société trouveront la lecture enrichissante, qu'ils soient étudiants, membres du corps enseignant ou engagés dans des activités professionnelles.

Prologo

Los países de América Latina se han enfrentado, en las últimas décadas, a un proceso de urbanización muy rápido, el cual ha llevado al surgimiento de pequeñas actividades de subsistencia. Estas actividades, a menudo autocreadas y caracterizadas por una tecnología de producción muy rudimentaria, conforman el llamado sector informal urbano.

El objetivo de este volumen es el de resumir y comparar los resultados de una red de proyectos de investigación sobre distintos aspectos del sector informal urbano en América Latina. Esta red de proyectos fue financiada por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID o IDRC — International Development Research Centre), una agencia financiada por el gobierno del Canadá para apoyar la investigación científica en los países en desarrollo. La investigación que apoya el CIID trata de contribuir tanto al desarrollo de la capacidad investigativa nacional como a la producción de resultados que generen un mayor conocimiento de la realidad e influyan sobre el proceso de desarrollo.

Esperamos que este volumen contribuya a la profundización del conocimiento del sector informal y que abra puertas a nuevas interrogantes e investigaciones que vendrán a aportar a uno de los temas más importantes de la actualidad latinoamericana.

Finalmente, quisieramos agradecer a Yvonne Riaño y Carmen Tubino por su asistencia en la preparación técnica de este volumen.

The Social Sciences Division

Índice

Introducción
por François Bélisle 1

Parte I La articulación entre el sector formal y el sector informal de la economía: El caso de Bogotá, Colombia
por Gabriel Murillo Castaño y Mónica Lanzetta de Pardo, con la colaboración de Helena Useche Aldana

Introducción 9
Bogotá: una ciudad rica y pobre 9
Consideraciones teóricas 13
Objetivos y estrategia metodológica 16
Objetivos 16
Estrategia metodológica 17
Estudio de la articulación intersectorial en actividades económicas específicas de la economía de Bogotá 26
Articulación de diferentes modalides de trabajo informal en actividades económicas regidas por empresas formales de la economía 26
La pequeña unidad productiva: perspectiva microanalítica 50
Los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo: perspectiva microanalítica 63
Primera aproximación al problema 63
Los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo 64
El fenómeno de la informalidad en Bogotá: perspectiva macroanalítica . . 81
La viabilidad de las políticas de apoyo al sector informal urbano en Colombia 87
Bibliografía 94

Parte II El sector informal manufacturero: Los casos de Quito y Guayaquil, Ecuador
por Gilda Farrell

Introducción 99
Marco teórico 100
El excedente estructural de fuerza de trabajo: base para la conformación del sector informal 101

La ocupación de un espacio económico por el excedente de fuerza de trabajo: el sector informal 102
Aproximación metodológica 104
Objetivos de la investigación 104
Etapas del proyecto 105
Los instrumentos de recolección de datos 107
Evaluación crítica del diseño metodológico 109
Una perspectiva macro-económica del sector informal manufacturero: los casos de Quito y Guayaquil 110
Proceso de conformación 110
Características del sector 111
Estructura del empleo y de la producción por subramas 114
A modo de síntesis 117
Una perspectiva micro-económica del sector informal manufacturero . . . 118
El caso de Quito 118
El caso de Guayaquil 132
La movilidad ocupacional de la fuerza de trabajo en el sector informal manufacturero 144
Introducción y aproximación metodológica 144
Formas de movilidad 146
Conclusiones y sugerencias para mejorar las condiciones del sector 150
Conclusiones del estudio 150
Algunas sugerencias sobre medidas de apoyo 152
Bibliografía 154

Parte III La venta popular de comida en las calles de la Ciudad de México: Un caso del sector informal
por Carmen Bueno de García Noriega

Introducción 157
La Ciudad de México 159
La venta popular de comida preparada como parte de las actividades económicas de la Ciudad de México 160
La venta popular de comida en vía pública como parte del sector informal 161
Bibliografía sobre el sector informal en México 162
Metodología 163
Clientela 159
Tipo de comida ofrecida 166
Importancia económica y social del consumo de comida fuera de casa 167
Relaciones entre el vendedor y el cliente 168
La Empresa 166
Formas organizativas 170
Infraestructura 171

Recursos monetarios 172
Perfil socioeconómico de los dueños de negocios de comida en vía pública 173
Relaciones laborales y convenios de trabajo 175
Relación de estas empresas con el medio ambiente 178
Clima 178
Relación con proveedores de insumos alimentarios 178
Estrategias en el uso de los insumos alimentarios 182
Forma de enfrentar la inflación 182
Relación con el Estado 184
Estructura burocrática a cargo de los puestos ambulantes 184
Afiliación al partido en el poder 185
Formas alternativas de relación con el aparato de Estado 186
Ganancias económicas 188
Conclusiones 190
Propuestas de política 192
Bibliografía 193

Parte IV Alimentos y estrategias de sobrevivencia: El sector informal en La Paz, Bolivia
por Julio Prudencio B. y Mónica Velasco

Introducción 197
Antecedentes 198
La crisis de la economía nacional 198
La baja producción de alimentos 200
La pérdida del poder adquisitivo de los ingresos 203
Las zonas de estudio 204
Objetivos y metodología de la investigación 207
Objetivos 207
Hipótesis 207
Metodología empleada 207
Procesamiento de datos 210
Resultados 212
El consumo alimentario 212
El deterioro de la canasta alimentaria 216
La autocapacidad familiar para enfrentar el problema alimentario . . 218
Conclusiones y recomendaciones 234
Bibliografía 237

Parte V La subsistencia de los grupos pobres en Chile
por Luis E. Cereceda T. y Max Cifuentes G.

Introducción 241
Pobreza, precariedad material y nivel educacional de los grupos pobres . . 246
Ocupación, empleo y pobreza 246

Los niveles educacionales de las dueñas de casa y sus cónyuges . . . 247
Ingresos de las familias pobres de La Florida 248
Endeudamiento y nivel de ahorro de los grupos pobres 251
Estructura, composición y dinámica en las familias pobres 254
Estructura, tamaño y composición de las familias 255
División de roles familiares 256
Proceso de toma de decisiones en el hogar 258
Actitud hacia la socialización de los niños 259
Areas compartidas por la pareja 261
Consumo y abastecimiento alimenticio 262
La dieta alimenticia de los estratos urbanos pobres 263
Diferenciación y pautas de consumo alimenticio intra-familiar 265
Estrategias utilizadas por los grupos urbanos pobres para alimentarse 266
Abastecimiento alimentario 268
Gasto y estructura de gasto de los estratos urbanos pobres 271
El gasto familiar y su estructura en los estratos urbanos pobres . . . 272
Factores que inciden en el gasto familiar per cápita 274
El gasto en alimentación y su estructura en familias de estrato urbano pobre 277
Factores que inciden en el gasto alimenticio 279
Programas sociales y consumo alimenticio 284
Programas sociales estatales que inciden en los ingresos familiares 285
Programas sociales del Estado que otorgan alimentos a la familia . . 286
Programas sociales del Estado que otorgan comidas preparadas fuera del hogar a miembros de las familias 287
Programas sociales implementados por la Iglesia 289
Conclusiones 295
Recomendaciones de políticas 301
Bibliografía 305

Parte VI Conclusiones
por François Bélisle 307

Introducción

En las últimas décadas los países del Tercer Mundo, y en particular los de América Latina, se han enfrentado a una tasa de urbanización muy elevada como producto de un alto crecimiento natural de la población así como de continuos flujos de migraciones campo-ciudad. El sector moderno de la economía ha sido incapaz de absorber la totalidad, y en ciertos casos ni siquiera la mayoría, de este incremento de población. Esto ha llevado al surgimiento de pequeñas actividades de subsistencia, a menudo autocreadas, las cuales conforman el llamado sector informal urbano (SIU).

El propósito de esta introducción no es el de presentar una reseña detallada sobre la amplia producción literaria que se ha venido realizando en los últimos años, particularmente en el pasado decenio, ya que existen tanto bibliografías bastante completas (véase, por ejemplo, BID 1987) como análisis de la literatura sobre el tema (Richardson 1984 y Vasconcelos 1985, entre otros). Tampoco se trata de entrar en la discusión del valor intrínseco del SIU como concepto ya que también en este aspecto se registran varias contribuciones muy útiles (Bromley 1987, Portes 1983, Peattie 1987) en las cuales se discuten tanto las ventajas que dicho concepto presenta en comparación con otros conceptos como la marginalidad, como las serias limitaciones que el concepto del SIU conlleva. Más bien, se tomará como punto de partida que el sector informal es un concepto útil y que, a pesar de sus limitaciones, no está por desaparecer del lenguaje de los científicos sociales tanto de América Latina como del resto del mundo. Cabe señalar, además, que varios de los capítulos que conforman el presente libro hacen una evaluación crítica del SIU como concepto.

En esta introducción se intentará ilustrar la importancia cada vez mayor que el SIU cobra en los debates sobre el desarrollo del Tercer Mundo. El número creciente de publicaciones sobre el tema, de proyectos de investigación y de acción que se están financiando por parte de agencias nacionales e internacionales y de organizaciones no-gubernamentales, son un índice real de la creciente atención que el SIU recibe actualmente. A la vez, se presentarán las características de los distintos capítulos principalmente en términos de marco conceptual y de enfoque metodológico.

El sector informal urbano es ciertamente uno de los temas predilectos de los investigadores latinoamericanos. En los últimos años, se han publicado en América Latina una serie de trabajos sobre distintos aspectos de la informalidad. No se pretende mencionar aquí más que una muestra de esas publicaciones. Dentro de éstas, tal vez cabe señalar con especial énfasis *El Otro Sendero* publicado por Hernando de Soto y sus colaboradores en el Instituto Libertad y Democracia en Lima, Perú. Este libro se ha convertido en un "best-seller" en América Latina y su enfoque legalista se ha convertido en uno de los temas de mayor discusión en torno a la informalidad. Otro

trabajo importante de citar es el de Carbonetto y otros el cual ha contribuído a sustanciales avances de tipo conceptual y metodológico (Carbonetto y Kritz 1983, Carbonetto y Chávez 1984).

Otros libros publicados sobre el SIU en determinados países o regiones de América Latina incluyen el libro del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) y del Centro de Formación y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU) sobre los países andinos (1985); otro por el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrícola (CEDLA) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) sobre Bolivia (1988); el volúmen sobre la actualidad del SIU en Colombia, publicado por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) y la Universidad de los Andes (1984); y finalmente un trabajo de Parra (1984) sobre la microempresa en Colombia, publicado por el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Muchos estudios siguen siendo de índole social (por ejemplo, Palma 1987) o antropológico (Castillo 1983). Algunos estudios han privilegiado el papel de la mujer dentro del SIU (por ejemplo, Chávez 1988); otros tratan sobre la totalidad del sector en un país determinado (véase, por ejemplo, Portes, Blitzer y Curtis 1986, en el caso de Uruguay); y otros investigadores se concentran sobre ciertos aspectos particulares como son, por ejemplo, los vínculos entre la pequeña y la grande industria (Meller y Marfan 1981). Los importantes trabajos que el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la Oficina Internacional del Trabajo ha venido desarrollando serán mencionados más adelante.

Las agencias internacionales de desarrollo también se están preocupando cada vez más por los problemas del SIU y de la pequeña industria en particular. Hace más de 10 años el Banco Mundial empezó a enfatizar el papel de la pequeña empresa en el desarrollo y en particular en la creación de empleo (World Bank 1978, Anderson 1982, Kahnert 1987). También el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), empezó hace más de 10 años a otorgar crédito a pequeñas empresas; la experiencia recogida en cuanto a financiación de pequeñas empresas se ha publicado recientemente (BID, n.d., Mizrahi 1988). El BID también publicó un inventario de instituciones especializadas en pequeña y micro-producción urbana en América Latina (BID 1987) y le dedicó al empleo gran parte de su informe sobre el progreso económico y social en América Latina en 1987 (BID 1988). La Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (U.S. Agency for International Development - AID) ha venido también apoyando varios estudios relacionados con la producción de la micro-empresa (véase, por ejemplo, Goldmark y Rosengard 1981 y Liedholm y Mead 1987).

Varias otras agencias de desarrollo prestan cada vez más atención a la micro y pequeña empresa. En Europa, por ejemplo, existen la Fundación Suiza para la Creación y el Desarrollo de la Pequea Empresa en América Latina (FUNDES) y la Fundación Suiza para la Cooperación Técnica (Swisscontact) la cual orienta una buena parte de sus esfuerzos hacia el desarrollo del sector microempresarial. En Canadá, la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI) financió un estudio sobre el estado actual del conocimiento sobre micro y pequeña empresa en los países en desarrollo, así como una reseña de estrategias, políticas y enfoques para el desarrollo de dicho sector en América Latina.

El número apreciable de conferencias y de cursos especializados que se han venido

organizando sobre la pequeña empresa y la creación de institutos especializados son indicadores adicionales del interés creciente que esta temática genera. Se ha formado un comité de agencias donantes para el desarrollo de la pequeña empresa (Committee of Donor Agencies for Small Enterprise Development), el cual ha venido organizando conferencias internacionales sobre distintos temas relacionados con el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Es así que en 1985 se desarrolló una reunión en Quito, Ecuador, otra en Canadá en 1987 y la más grande en Wáshington en 1988, la cual fué co-patrocinada por AID, el BID y el Banco Mundial (véase Madley 1988). El comité volvió a reunirse en Noruega en 1989. La AID, por su parte, co-patrocinó en 1987 con el Centre for International Private Enterprise (una empresa afiliada a la Cámara de Comercio Norteamericana) una gran conferencia cuyo objetivo fué demostrar la influencia económica y política potencial de las pequeñas empresas del SIU a líderes de gobiernos, empresas y asociaciones políticas y económicas para aprovechar la energía empresarial de los grupos informales y promover así el crecimiento económico.

Otra temática que está llamando la atención cada vez más es la participación de la mujer en el SIU. Es así que en 1987 se realizó en el Canadá un gran seminario internacional sobre mujer y micro y pequeña empresa. En 1985 se realizó en Berlín otra reunión internacional sobre el papel del sector informal en el desarrollo urbano, la cual fué co-patrocinada por el Centro de las Naciones Unidas para el Desarrollo Regional (cuya sede está en Nagoya, Japón) y la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional. Finalmente, cabe señalar que en dos reuniones distintas de las agencias donantes en el área de desarrollo urbano (la primera en Francia en 1986 y la segunda en Canadá en 1988), hubo un consenso para incluir dentro de las prioridades de gestión urbana la necesidad de expandir los niveles de empleo y en particular en el SIU. En términos de cursos especializados, se puede mencionar los de la Cranfield School of Management en Inglaterra, la cual ofrece cursos intensivos sobre la promoción de la pequeña empresa en los países en desarrollo. En cuanto a instituciones especializadas sobre la temática del sector informal, se puede mencionar dos ejemplos: el Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI) en Perú y el Centro de Formación y Empleo para el Sector Informal (CEPESIU) en Ecuador.

En el contexto arriba descrito de la multiplicación de esfuerzos para llegar a entender mejor el SIU y mejorar los niveles de ingreso y las condiciones de vida de sus trabajadores, el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) financió por su parte, una serie de estudios sobre distintos aspectos del sector, algunos de los cuales se resumen en este libro. El CIID es un organismo canadiense financiado por el gobierno de Canadá; su mandato es el de apoyar la investigación científica en los países en desarrollo. Esta investigación debe ser realizada por investigadores de los mismos países y así contribuir tanto al desarrollo de la capacidad investigativa nacional como a la producción de resultados que generen un mayor conocimiento de la realidad e influyan sobre el proceso de desarrollo.

El libro incluye los resúmenes de 5 estudios, una introducción y una conclusión. Los estudios abarcan 6 ciudades en 5 países: Quito y Guayaquil, Ecuador; Bogotá, Colombia; Ciudad de México; La Paz, Bolivia y Santiago de Chile. Estos estudios se iniciaron entre 1983 y 1986 y se terminaron entre 1985 y 1988. Es importante subrayar que los distintos estudios varían considerablemente en términos de tamaño (tanto por

el nivel de recursos financieros de que disponía el proyecto como por el tamaño del equipo de investigación que el mismo presupuesto permitía), de metodología utilizada, de composición disciplinaria de los equipos y de nivel de experiencia de los mismos. Estos aspectos se ilustran a continuación con una breve descripción de cada estudio.

El estudio colombiano fue realizado por el Departamento de Ciencia Política de la Universidad de los Andes. El análisis se centró sobre la articulación entre el SIU y el sector moderno. Contrastando con dos de los estudios mencionados, el estudio colombiano no adoptó una metodología que incluyera muestras de gran tamaño. Más bien, adoptó un enfoque de tipo antropológico. Se realizaron 10 estudios de caso en cada una de las 6 actividades económicas seleccionadas: el transporte público, la construcción de vivienda popular, el abastecimiento de víveres al por mayor, la manufactura de la confección textil, la manufactura de calzado y la mecánica automotriz. Se elaboró una metodología bastante compleja que abarcó conceptos de perspectiva vertical (relaciones con el sector moderno) y horizontal (aspectos internos del SIU). Se intentó, entre otras cosas, establecer el carácter de la articulación entre microempresas informales y el sector moderno, analizar la dinámica que se genera en el interior de las actividades económicas seleccionadas, diferenciar las actividades laborales en principales y secundarias según su importancia en la constitución del presupuesto de la unidad familiar, identificar las actividades de subsistencia que inciden en las estrategias de supervivencia familiar y determinar si las organizaciones comunitarias de base contribuyen en los procesos de satisfacción de necesidades básicas de los hogares.

El estudio ecuatoriano estuvo a cargo de jóvenes investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, en Quito. A pesar de que fue un estudio de tamaño modesto tanto en cuanto a la financiación como al personal, el equipo ecuatoriano desarrolló un estudio sólido que analizó el desarrollo de la microempresa industrial en Quito y Guayaquil. Los objetivos específicos eran los de establecer el origen de los microproductores, su trayectoria ocupacional, las modalidades de acceso al conocimiento técnico, la mano de obra empleada, los niveles salariales y de productividad, la dinámica de la inversión, la reproducción del capital, y la ubicación espacial y la influencia de ésta en la inserción mercantil de la microempresa.

El capítulo sobre la venta popular de comida en las calles de México fue realizado por una joven antropóloga dentro del contexto de un estudio más amplio sobre el sistema alimentario de la Ciudad de México, financiado por el CIID y llevado a cabo por un equipo multi-disciplinario en El Colegio de México. El estudio se distingue netamente de los otros estudios que conforman el libro, en el sentido de que se trata de un enfoque básicamente antropológico en el que no se realiza una gran muestra con alta representatividad estadística. Al respecto, el estudio mexicano es similar al colombiano ya que ninguno de los dos tiene pretensiones de representatividad estadística. El objetivo principal del estudio sobre venta de comida era describir y analizar de qué manera la venta de comida en la calle se practica en la Ciudad de México. Se analizaron las similitudes y diferencias en la forma en que las pequeñas empresas familiares y las empresas capitalistas tradicionales se enfrentan a factores externos como son la relación con proveedores de insumos y el control que ejerce el aparato de estado para conceder permisos para vender comida en la calle. La información se

recogió mediante recorridos de áreas en varios puntos de la Ciudad de México, escogiéndose al azar zonas comerciales y barrios con población de distintos estratos económicos. La información fue obtenida en varios puestos de comida en la vía pública, fábricas clandestinas de comida popular, clientes, centros de abasto y empleados del sector público encargados de la vigilancia oficial del comercio ambulante.

El Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES) se encargó del estudio boliviano sobre alimentos y estrategias de sobrevivencia en el sector informal urbano de La Paz. El estudio tiene una orientación fundamentalmente sociológica. Su objetivo general era medir el impacto de la crisis económica sobre el consumo alimentario y la economía familiar de la población de 4 zonas suburbanas de bajos recursos de La Paz y determinar las estrategias de sobrevivencia implantadas para resistir a la crisis. Se seleccionaron 260 hogares y se recogió información durante tres períodos a fin de poder medir posibles cambios en el consumo alimentario. Se estudiaron formas no tradicionales de adquisición de alimentos, como donaciones, intercambios, adquisiciones directas del sector agrícola, producción de alimentos en el hogar o huertos familiares, elaboración de alimentos en el hogar y asistencia a comedores populares.

Finalmente, el estudio chileno realizado por el Departamento de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile, analizó de manera descriptiva las condiciones económicas, de empleo, ingreso y situación educacional de grupos pobres de la comuna de La Florida en Santiago. Se profundizó en los rasgos familiares de los hogares, se abordó el problema del consumo y abastecimiento alimenticio y se analizaron los programas y políticas sociales encaminados a paliar la pobreza.

Los cinco estudios cuyos resúmenes se presentan a continuación constituyen un aporte importante al conocimiento del sector informal urbano en América Latina. Este compendio de resultados de investigación sirve asimismo como un registro de las investigaciones financiadas por el CIID en los últimos años sobre el SIU en América Latina. Se espera que a raíz de este libro, los investigadores, las autoridades gubernamentales y las agencias de desarrollo podrán afinar sus esfuerzos respectivos tendientes a mejorar las condiciones de vida de los que conforman el sector informal urbano en América Latina.

Parte I

La articulación entre el sector formal y el sector informal de la economía: El caso de Bogotá, Colombia

Gabriel Murillo Castaño
y Monica Lanzetta de Pardo
con la colaboración de
Helena Useche Aldana

Departamento de Ciencia Política
Universidad de Los Andes

Introducción

Las ciudades del Tercer Mundo se encuentran abrumadas por una amplia gama de problemas económicos y sociales, los cuales están siendo enfrentados en forma dispersa y confusa. Desde el punto de vista oficial, las políticas y programas de acción se mueven asimétricamente como resultado de la discrepancia entre su formulación y el logro de la igualdad distributiva por todos deseada. Desde el punto de vista de la iniciativa originada en los distintos segmentos del sector privado, no se logra una expresión articulada en virtud de la ineficiencia organizacional. Esta frustrante dicotomía se constituye en un factor propulsor de la expansión acelerada del llamado sector informal urbano, cuya magnitud, complejidad e importancia conforman un reto para quienes se encuentran comprometidos en el estudio de las nuevas manifestaciones que asume el fenómeno, especialmente cuando es inevitable desconocer la interdependencia entre sus dimensiones formales e informales y los efectos resultantes sobre la dinámica socio-económica urbana. Naturalmente, lo anterior se agudiza en la grave situación de crisis económica recesiva en donde son manifiestos el estancamiento del aparato productivo, la reducida capacidad de absorción laboral del sector moderno, la precariedad de los mercados (internos y externos) de productos y, en contraposición, la explosión de innumerables estrategias de sobrevivencia popular.

La compleja dinámica económica y social materia de este estudio se desarrolla en la ciudad de Bogotá, cuyas características serán presentadas a continuación.

Bogotá: una ciudad rica y pobre

El propósito central de esta sección consiste en mostrar cómo en una ciudad con una población cercana a los 5 millones de habitantes, afectada por numerosos problemas económicos y sociales y en pleno proceso de desarrollo, convergen una serie de contradicciones cuyo resultado neto no es otro que la materialización de un espacio dentro del cual el fenómeno de la informalidad se ubica de manera preponderante y sustancialmente creciente. A pesar de tratarse de la ciudad capital del país, en la cual se superponen los diferentes niveles de la jerarquía geopolítica nacional y se localizan los centros directivos institucionales de la mayoría de las entidades públicas y privadas, y a pesar de que la ciudad recibe el mayor presupuesto de gastos de funcionamiento y de inversión, Bogotá opera dentro de un marco de severas limitaciones reflejadas en la alta insuficiencia de recursos para el logro de una completa dotación de redes de infraestructura urbana y de atención a las necesidades de servicios de sus habitantes. Así, como se verá más adelante, sin importar de qué servicio o recurso se trate, la ciudad capital de Colombia, en términos nacionales,

posee los mayores índices de dotación de recursos y, a la vez, presenta déficits — cuantitativos y cualitativos — que si bien pueden no ser los más dramáticos en términos absolutos, alcanzan una magnitud preocupante si se tienen en cuenta, tanto la permanente y creciente demanda proveniente de los distintos factores incidentales en el crecimiento urbano (ingreso de nuevas actividades económicas, aumento de la población nativa y migrante...), como la importancia obvia que tiene una ciudad capital nacional. Es precisamente esta diferencia paradójica la que se constituye en el terreno propicio para el crecimiento acelerado de la informalidad urbana. La insuficiencia de los recursos, la incapacidad estatal y municipal en la provisión de los servicios, la presión y la demanda que diaria y crecientemente se ejerce sobre la ciudad son algunos de los factores centrales determinantes del crecimiento de este complejo fenómeno que tiene ingerencia y efectos variables en todas las actividades económicas existentes en la ciudad. La vigencia y recurrencia incremental de estas contradicciones dificulta la posibilidad de que la mayoría de las actividades económicas actuales se desenvuelvan de una relación directa o indirecta con elementos informales cuya expresión y materialización se da precisamente por las carencias arriba señaladas. No obstante, por el momento no se pretende entrar en consideraciones analíticas sin poseer elementos que permitan una elaboración suficientemente rigurosa y objetiva para sentar claridad sobre estas tendencias. Por ahora, basta con señalar esta circunstancia antes de iniciar la presentación de las características correspondientes a la ciudad de Bogotá para así concluir este primer capítulo presentado de manera sucinta el marco teórico requerido en la aproximación al tema de estudio.

La población de la ciudad capital de Colombia, cercana al 20 por ciento de la nacional, se concentra dentro de un espacio urbano sobre el cual también converge una serie de contradicciones propensas para el aumento incontrolado de la informalidad. Como se insinuó antes, la ciudad se desarrolla dentro de un marco de circunstancias que permiten señalar la paradoja que rodea su situación actual. Se trata de la ciudad más rica de Colombia si los contrastes se basan en asignaciones referidas en cifras absolutas y por rubros específicos. Pero también se trata de la ciudad más pobre si se considera el alcance efectivo de los recursos asignados frente a la demanda real que genera su población creciente.

El carácter líder de la ciudad abarca el orden político a nivel nacional, departamental y municipal, asimismo cubre las dimensiones económica, social y demográfica. En cuanto al orden político, los centros decisorios de las tres ramas del poder público, con casi toda su ramificación e infraestructura, están ubicados en Bogotá. Así, el expansionismo burocrático de un Estado en donde el clientelismo tradicional le exige al aparato una alta capacidad empleadora, tiende a concentrarse en la ciudad a la cual llegan los burócratas de los tres niveles de la jerarquía político-administrativa. De esta forma, el carácter empleador de Bogotá implica que los miles de empleados públicos que en ella residen generen un efecto multiplicador que se expresa en la dinámica de su demanda masiva hacia los servicios, el comercio y los bienes manufacturados requeridos por ellos y sus familias. Esta demanda, proveniente de presupuestos limitados dado que los salarios oficiales son, con pocas excepciones, bajos, implica el crecimiento de lo informal y esto tiende a adecuarse más a las limitantes económicas del gigantismo burocrático.

En cuanto al liderazgo económico, "... si observamos la incidencia que tiene Bogotá

en el país, entre 1960 y 1982 constatamos que en términos generales, la ciudad tiende a incrementar su peso. En los 22 años corridos, su peso económico se incrementó en más del 6 por ciento en relación con la nación. Sin embargo, a pesar de que Bogotá es cada vez más importante en el país, sus habitantes lo son menos, desde el punto de vista económico. Mientras en estos años su participación en el Producto Nacional Bruto aumentó del 15 al 21 por ciento, su producto per cápita, como porción del PIB nacional descendió del 1,8 a 1,6" (Alcaldía Mayor de Bogotá 1984).

Las actividades económicas de mayor generación de valor en el Producto Regional Bruto de la ciudad se encuentran atravesando una difícil situación. En primera instancia, la industria manufacturera y de la construcción presentan un decrecimiento neto que se subsana acudiendo a la nociva oferta de productos de contrabando, en el primero de los casos, y fortaleciendo las prácticas de la subcontratación y el trabajo a destajo, en el segundo de ellos. En segunda instancia, la producción total de servicios de infraestructura urbana refleja un crecimiento que se torna insignificante frente al monto de la deuda contraído por las Empresas Públicas el cual se agudiza aun más en razón del alto costo de las tasas de interés implícitas en su servicio. Por último, la producción total de servicios (comercio, alquiler neto de vivienda, servicios personales y servicios gubernamentales) presentó un franco decrecimiento de su participación porcentual en el PRB de la ciudad, el cual implica un refugio en actividades de franco corte informal que se expresan en el incremento desmedido de la venta callejera, los múltiples servicios personales y las numerosas actividades de subsistencia cuya percepción es cada día más contundente.

En cuanto a ocupación y empleo, Bogotá presenta una estrecha capacidad de absorción laboral de tipo formal resultante del estancamiento de la producción industrial y de la parálisis del comercio organizado. A lo anterior se añade el temor generalizado en la clase empresarial, la cual evita la contratación legal de nuevos trabajadores acudiendo a los mecanismos ya mencionados de subcontratación y destajo, obviando así el alto costo de las cesantías laborales y sus intereses acumulativos. Adicionalmente, el desempleo abierto ha venido creciendo en forma sustancial. Por su parte, el llamado subempleo ha venido experimentando un leve crecimiento, compatible con la reducción del pleno empleo y la expansión del sector informal urbano. El cruce de fuerzas entre el decrecimiento del empleo estable y remunerado y el crecimiento del subempleo plantea entonces una transición hacia la informalidad que, sin embargo, no debe significar una capacidad ilimitada de absorción de todos aquellos trabajadores que expulsa o no alcanza a acoger el sector formal.

En cuanto al liderazgo demográfico nacional, Bogotá no sólo concentra un 15 por ciento de la población nacional total, sino que presenta también una tasa de crecimiento poblacional del 4,5 por ciento. Estas cifras reflejan la migración de colombianos de todo el territorio nacional a la capital e indican también que Bogotá se constituye en un espacio de convergencia de todas las regiones del país las cuales, al fusionarse, incrementan la complejidad y la propensión hacia la informalidad.

El déficit habitacional se expresa en el hecho de que el 23 por ciento de las soluciones de vivienda son tuguriales y, obviamente, se concentran en los estratos socioeconómicos más pobres. Estas viviendas son ranchos y chozas muy precarias a las que se suman aquellas localizadas en barrios desprovistos de infraestructura e

insuficientemente dotados que hacen que el déficit habitacional se refleje más notoria y bruscamente en la dimensión cualitativa que en la cuantitativa. Adicionalmente, esta precariedad habitacional implica la permanente dinámica de la autoconstrucción de quienes luchan por la terminación posible de sus viviendas, generalmente dentro de una perspectiva de informalidad.

Por otro lado, el servicio de abastecimiento de bienes alimenticios y de consumo familiar es difícil en Bogotá. El 40 por ciento de la población de bajos recursos adquiere sus bienes unitariamente — al detal — y bajo esquemas de intercambio y crédito que encarecen los productos y fomentan la persistencia de las famosas tiendas de barrio y de los puestos callejeros que contrastan abiertamente con los comercios modernos, las cadenas de almacenes y supermercados a las que no acceden quienes carecen de ingresos estables y suficientes. Esta polarización en el consumo se agudiza aun más con bienes de consumo familiar básicos como el cocinol (gasolina casera) cuya distribución popular está interferida por agentes especulativos y acaparadores que inciden en el encarecimiento de la vida a través de la informalidad. Asimismo, otros servicios de la infraestructura urbana como la energía, el acueducto, el alcantarillado, el teléfono y el alumbrado público, a pesar de reflejar una dotación amplia, pero no suficiente, inciden de alguna manera en la expansión e importancia de la informalidad bogotana. En cuanto a la energía, por ejemplo, los individuos de bajos recursos toman la luz haciendo conexiones de contrabando con las que alumbran sus viviendas y sus comercios y servicios callejeros. En cuanto al acueducto, el hecho de que el 4 por ciento de los habitantes de Bogotá carezca de agua en sus viviendas implica que el abastecimiento de unas 200.000 personas se haga dentro de esquemas de corte informal (Alcaldía Mayor de Bogotá, *op.cit.*).

Finalmente, en cuanto a servicios comunitarios como educación y salud, la ciudad presenta una enorme gama de instituciones que los prestan dentro de prácticas que no corresponden a los requerimientos de una provisión oficial y regular. Bogotá tiene un millón de estudiantes distribuidos en los niveles primario, secundario y superior, cuya coordinación corre a cargo de un complejo sistema institucional que abarca tanto la educación pública como la privada. Esta coordinación no ha sido capaz de regular la profusión de esquemas educativos que surgen concretamente para ofrecer múltiples programas de capacitación y formación intermedia a quienes no culminan la primaria ni la secundaria, pero que buscan algún tipo de formación para legitimar su ingreso al mercado laboral. El resultado de esta presión a tantos centros educativos de bajo nivel académico es la proliferación de individuos que no pueden practicar sus conocimientos y que se dedican a desarrollar actividades diferentes y diversas en donde lo informal adquiere mucha preponderancia.

La salud, por su parte, está coordinada en Bogotá por el Sistema Nacional de Salud cuya cobertura también es insuficiente para satisfacer las necesidades de la población. Esto, sumado a la fusión de los valores culturales provenientes de las diferentes regiones del país que convergen en la ciudad, ha determinado la proliferación de múltiples servicios médicos y paramédicos de corte informal como los homeópatas, los legos, los curanderos, sobanderos, rezanderos, etc., a los que acuden quienes no poseen los medios para acceder a los servicios médicos tecnificados formales, o quienes por creencia y valores culturales optan por estos esquemas.

Esta rápida y esquemática visión de las características socioeconómicas contradictorias de la ciudad ha permitido delimitar el espacio físico, político, económico y social dentro del cual se expresa el fenómeno creciente de la informalidad urbana.

Consideraciones teóricas

La aproximación al problema de estudio se hará tanto desde la perspectiva macroanalítica como desde la perspectiva microanalítica, tal como se verá en el siguiente capítulo. No obstante, la óptica teórica correspondiente al tratamiento de este fenómeno ha sido abordada partiendo de una revisión de los estudios más pertinentes desarrollados por investigadores latinoamericanos o latinoamericanistas comprometidos en el análisis científico del fenómeno y en la aplicación de los resultados analíticos al terreno de la acción a través de políticas públicas y privadas. Antes de esbozar brevemente el enfoque teórico alrededor del cual se enmarca este trabajo, es importante anotar que en Colombia el tratamiento científico del sector informal, lo mismo que la incorporación y aplicación del concepto al marco de las políticas, los planes y los programas de desarrollo económico y social, ha logrado un avance importante, en especial si se lo compara con el caso de muchos otros países latinoamericanos. Sin necesidad de hacer una revisión exhaustiva de la literatura pertinente, hay que anotar que los numerosos estudios realizados en Colombia en la última década han hecho un progreso notable en superar las perspectivas puramente dualistas que consideraban la informalidad como marginal al resto de la economía con una dinámica y una reproducción aisladas por completo de la economía global nacional o internacional.

La conceptualización del fenómeno ha avanzado en el país en virtud de los estudios empíricos realizados dentro de diferentes ópticas teórico-metodológicas, las cuales reconocen la complejidad del fenómeno, su expresión estructural e ingerencia en los sectores de la producción de bienes y de la prestación de servicios, su crecimiento sistemático y, por último, su importancia como factor decisivo en la reproducción del sistema económico global tan severamente afectado por la crisis recesiva de esta década. El estado actual de la investigación sobre el sector informal en Colombia se encuentra sintetizado en dos estudios "Estudio sobre el Sector Informal Colombiano: Aportes y Limitaciones" (Murillo, Lanzetta 1984) y "Estudios, Programas y Políticas del Sector Informal Urbano en Colombia" (Kugler 1982). En ellos se revisan las variantes teóricas y metodológicas seguidas por los distintos estudiosos del problema, haciendo énfasis particular en el avance arriba mencionado y en el alto nivel científico resultante de estudios sobre el fenómeno de las principales ciudades de Colombia, en algunas ciudades intermedias y en algunos contextos rurales del país. Asimismo, señalan los aportes hechos por estudios que han abordado los problemas del empleo y la pobreza, sobre la base de datos agregados en Encuestas de Hogares representativas de los principales cascos urbanos colombianos o de extrapolaciones y proyecciones de los datos censales de 1973. Por último, recogen elementos para integrar las virtudes del microanálisis de corte etnográfico que hace posible detallar más la compleja dinámica de la informalidad. Adicionalmente, estas revisiones de la literatura señalan la transición entre la perspectiva científico-analítica desarrollada por los estudios

colombianos y su aplicación en las políticas, planes y programas ligados al empleo, el ingreso y la activación del aparato productivo del país. El trabajo de Bernardo Kugler en especial menciona la creciente incorporación de la temática del sector informal a partir de su inclusión en el Plan de Integración Nacional del gobierno del presidente Turbay Ayala, pasando por programas dirigidos hacia el fenómeno del empleo, del desarrollo productivo, de la asistencia al sector informal y de una serie de programas pilotos de iniciativa privada orientados hacia la promoción de las microempresas. Este trabajo concluye señalando, con mucha razón, cómo a pesar de que Colombia presenta un avance considerable frente a otros países de la región latinoamericana, aún no es claro el que las políticas de apoyo y promoción al sector informal estén debidamente enmarcadas dentro de una dimensión macroeconómica. En este sentido, no sobra advertir, como se enfatizará al final de este trabajo, la ausencia de una coordinación interinstitucional frente al tratamiento de la informalidad, así como de una articulación de las políticas de apoyo con las políticas económicas que Colombia desarrolla para superar la crisis económica recesiva.

Dado que el capítulo introductorio de este libro ofrece en forma sistemática los distintos enfoques teóricos de la literatura reciente sobre la problemática del sector informal en los países en desarrollo, presentaremos de manera sucinta el marco teórico que guía este estudio, asi como la delineación metodológica básica para el análisis de la dinámica de las principales actividades económicas generadoras de empleo y valor de la ciudad de Bogotá. En este momento, cuando el tema ha logrado un tratamiento tan amplio, es pertinente superar la discusión teórica abstracta para avanzar en el conocimiento objetivo del fenómeno que, a su vez, haga posible la formulación e instrumentación de políticas de auténtico beneficio para los grupos populares que conforman el sector informal.

El sector informal remite a un conjunto variado y heterogéneo de formas de producción no capitalistas que surgen y se reproducen en respuesta a estrategias de reacomodación del régimen de acumulación, tanto en países del centro como de la periferia. Su aporte sustancial se relaciona con el logro del abaratamiento de los costos de reproducción del capital en las nuevas condiciones históricas ya analizadas para el caso de los países que, como Colombia, hicieron su entrada en la era de la industrialización apoyándose en el modelo de sustitución de importaciones. Si lo anterior es válido, la cabal comprensión del fenómeno de la informalidad debe ocuparse de la articulación que se establece entre las determinantes de la estructura productiva y del empleo, por un lado, y los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo, por el otro. En esta medida será posible entender desde una perspectiva macroanalítica la racionalidad en virtud de la cual amplios sectores de la población, por iniciativa propia, por su formidable dinámica, creatividad e inconformidad desarrollan numerosas actividades económicas cuyo comportamiento opera en líneas generales con características precarias y rudimentarias en cuanto a la relación capital-trabajo, al uso de tecnología, al tamaño y alcance de la operación referidas al volumen de producción o de prestación de servicios y al rango y expansión de la distribución y circulación de los mismos.

Así, es preciso entender que la dinámica creciente del sector informal en Colombia debe ser analizada y comprendida tanto desde la óptica de la oferta laboral como desde la demanda. En el primer caso, la vigencia del oligopolio capitalista dependiente,

agravada por el costo incremental de la mano de obra, ejerce una barrera estructural que reduce la absorción de la clase trabajadora a los niveles más bajos posibles. En el segundo, los trabajadores agobiados por un régimen de bajos salarios, o por el desempleo abierto optan por iniciar una infinita gama de actividades económicas que en su inicio pueden ser vistas como estrategias de sobrevivencia y que, partiendo de cero, deben ser comprendidas tanto como a desarrollos susceptibles de un crecimiento de innegable apoyo a la dinamización del aparato productivo y de los mercados internos y externos del país, como en su condición de soportes a la estabilidad política y social.

Dicho esto, es preciso abordar el fenómeno desde la perspectiva de la articulación entre los procesos sociales señalados. Hay que superar los esquemas dualistas y reconocer la interdependencia y compleja relación entre los mismos. Sin embargo, es necesaria una aproximación operacional-metodológica para entender el funcionamiento de esta articulación en lo atinente a la producción y circulación de bienes y servicios, por un lado, y a los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo, por el otro. En consecuencia, el análisis de las actividades económicas objeto de este estudio diferenciará la aproximación empírica y el tratamiento analítico de la unidad productiva y de la unidad familiar doméstica-hogar. Así, lo referente a la unidad productiva, como primera unidad de análisis, será tratado bajo lo que se ha denominado como perspectiva vertical. Dentro de ella se estudiarán los procesos de producción de bienes en la manufactura textil, la manufactura del calzado, la industria de la construcción de vivienda popular, así como los procesos de la prestación del servicio del transporte público, la mecánica automotriz y la compleja red de servicios personales que gravitan alrededor de la gran Central de Abastos de Bogotá, CORABASTOS. Lo referente al hogar, como segunda unidad de análisis, será tratado bajo la llamada perspectiva horizontal. Dentro de ella se estudiará la reproducción de la fuerza de trabajo en virtud de la importancia y significado que tiene la incorporación de los distintos miembros de la unidad familiar doméstica al desarrollo de actividades no remuneradas incidentales en dicha reproducción. Se piensa que con esta aproximación, el individuo generador de la dinámica informal será captado analíticamente sin correr el riesgo de limitar la visión a un enfoque sesgado con el cual no se haga posible el contraste entre el trabajador informal y el trabajador formal, entre el trabajador remunerado y el no remunerado, y entre el trabajador que genera sus ingresos de una sola fuente y aquel que lo hace de varias.

Por último, conviene anotar que, en la medida de lo pertinente, el estudio tratará la Organización Comunal de Base como una unidad de análisis adicional. No obstante, es preciso advertir que ella no tiene la significación y peso de la unidad productiva o del hogar por el hecho de su exigua vinculación directa o indirecta con los procesos que tienen lugar en la perspectiva horizontal. Así, este trabajo estará basado en una exploración de carácter microanalítico la cual será complementada con datos de base macroanalítica provenientes de las últimas etapas de las Encuestas de Hogares realizadas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, en los meses de marzo y junio de 1984, información sobre la cual tratará la siguiente parte.

Objetivos y estrategia metodológica

El planteamiento de los elementos centrales de la perspectiva teórica adoptada por el estudio, permite iniciar la presentación de los puntos básicos tanto de los objetivos como de la estrategia metodológica diseñada para su contrastación empírica.

Objetivos

Con base en lo discutido, los objetivos se ajustan a los factores determinantes de los procesos sociales agrupados desde el punto analítico bajo los conceptos de perspectiva vertical y horizontal dentro de la presente investigación (Murillo y Lanzetta 1982).

Desde la perspectiva vertical se busca: 1) Analizar en las actividades económicas significativas en términos de generación de empleo y valor dentro de la economía urbana, la interacción e interdependencia entre los sectores formal e informal. Establecer el carácter de su articulación con miras a lograr mayor precisión en el conocimiento de los procesos que determinan la complementación de sus necesidades recíprocas; 2) Estudiar las fases que conforman actividades económicas informales significativas dentro de la economía urbana, relacionadas unas con la producción de bienes, otras con su comercialización y, otras, con la prestación de servicios; 3) Analizar la dinámica que se genera en el interior de tales actividades económicas hasta ubicar el punto de su articulación con actividades formales de la economía; 4) Determinar la importancia del mecanismo de la subcontratación (Gómez 1982) como modalidad socio-laboral de alta incidencia en la articulación entre los sectores formal e informal de la economía urbana; 5) Establecer si en las actividades económicas informales existe la movilidad ocupacional y económica tanto dentro de una misma actividad como de una a otra; 6) Diferenciar el tipo de atención que el Estado otorga a la dinámica que, con relación a una misma actividad productiva, desarrollan los dos sectores de la economía y las consecuencias de la acción gubernamental en términos del fortalecimiento o debilitamiento de los mismos.

Desde la perspectiva horizontal, con el fin de identificar y diferenciar el comportamiento de las estrategias desarrolladas por la unidad familiar-doméstica que permiten su sobrevivencia y reproducción, se busca: 1) Diferenciar las actividades laborales en principales y secundarias, según su importancia en la constitución del presupuesto de la unidad; 2) Establecer si los trabajos que se identifican como principales tienden a estar más relacionados con el sector formal y los secundarios con el informal; 3) Identificar las actividades de subsistencia (no remuneradas) que inciden en las estrategias de sobrevivencia familiar; 4) En la medida en que en el interior de la unidad

familiar doméstica convergen actividades principales y complementarias, determinar si ellas se vinculan con el mismo mercado de trabajo o si lo hacen con mercados de trabajo diferentes; 5) Establecer la relación entre los ingresos y los patrones de consumo de la unidad familiar-doméstica; determinar la existencia y las características de los probables déficits resultantes; 6) Establecer las ventajas relativas de los diferentes miembros de la unidad familiar doméstica, en el acceso a los mercados de trabajo (segmentación de mercados); 7) Determinar si las organizaciones comunitarias de base contribuyen en los procesos de satisfacción de necesidades básicas de los hogares y en lo relativo a la provisión de servicios de infraestructura; 8) Establecer el tipo de vinculación que tienen los miembros del hogar con las organizaciones comunitarias y 9) Esclarecer las percepciones de los miembros de los hogares respecto de la capacidad y eficiencia de las organizaciones comunales de base para el logro de una atención gubernamental eficaz en lo relativo a la satisfacción de sus necesidades.

Estrategia metodológica

Con base en los objetivos del estudio, es posible precisar las características de la estrategia metodológica.

Selección de actividades económicas

Con el propósito de dar tratamiento al problema de investigación se seleccionan 6 actividades económicas dentro de la ciudad: el transporte público, la construcción de vivienda popular, el abastecimiento de víveres al por mayor, la manufactura de la confección textil, la manufactura del calzado y la mecánica automotriz. Los criterios de selección se explican a continuación.

Dentro de un primer gran grupo se incluyen las actividades de transporte público, construcción de vivienda popular y abastecimiento de víveres al por mayor por el impacto que ellas tienen tanto en términos de la generación de empleo como de producto bruto dentro de la economía de Bogotá. Desde el punto de vista analítico, estas actividades permiten visualizar las particularidades del proceso de articulación de diferentes modalidades de trabajo informal a los requerimientos y la dinámica de empresas típicas del sector formal de la economía, en tres actividades neurálgicas para la vida de la ciudad. Existen además otras consideraciones a favor de la selección de las actividades de este primer grupo. En el caso del transporte público, actualmente se da una intensa controversia política entre los voceros del gremio de los conductores y las empresas de transporte, en torno a puntos que tienen una profunda relación con el problema de la informalidad, como son: el pago de salarios a destajo, la prolongación de la jornada diaria de trabajo más allá de las ocho horas reglamentarias y el incumplimiento en la cancelación de las prestaciones sociales, entre otras. En el caso de la construcción de vivienda popular, basta recordar que esta actividad ocupa un lugar medular dentro del plan nacional de desarrollo Cambio con Equidad (DNP 1983) del gobierno actual, tanto en cuanto reactivador económico, como en lo referente al logro de los objetivos trazados en el área de política social. En la actividad de abastecimiento de víveres al por mayor se considera de gran interés el estudio de la compleja red de relaciones socio-laborales de corte informal que se genera entre los

agentes que participan directa o indirectamente en la realización de esta actividad económica, en el interior de la gran central de abastos de Bogotá, CORABASTOS.

Dentro de un segundo gran grupo se incluye la manufactura de la confección, la del calzado y la mecánica automotriz con el propósito de estudiar las características que adoptan los procesos económicos en cuestión, al ser realizados por pequeñas unidades productivas. Como es sabido, muchos estudios sobre el sector informal han circunscrito el ámbito de la informalidad a la consideración exclusiva de la racionalidad, las modalidades de operación de estas microempresas y su impacto dentro de la economía de la ciudad. Por estimar que las pequeñas unidades productivas: 1) constituyen un aspecto central en el estudio del sector informal, 2) tienen un impacto significativo en la generación de empleo y valor dentro de la economía de Bogotá en las tres actividades económicas señaladas y 3) su promoción y estímulo ocupan un lugar importante dentro del plan de desarrollo del actual gobierno (DNP 1983, pp. 109–110) se determina que ellas sean objeto de cuidadoso tratamiento y análisis en este segundo grupo de actividades económicas seleccionadas por la investigación.

Se complementa la presentación de los criterios de selección de las actividades económicas, con algunas consideraciones sobre las provisiones metodológicas respecto de su distribución espacial.

En términos de la ubicación del marco muestral, se busca lograr una cobertura amplia que abarque, en lo posible, el casco urbano de Bogotá. Mediante la utilización del criterio de economías de aglomeración o de escala, se detecta la concentración significativa de tales actividades económicas en distintos espacios de la ciudad. No obstante, las características propias de algunas de las actividades seleccionadas impiden la utilización del criterio antes expuesto. Este obstáculo se presenta claramente en el caso del transporte público. Sin embargo, con miras a abordar su tratamiento se determina efectuar la recolección de información primaria en las terminales de transporte para, posteriormente, acceder a las empresas más grandes y complejas en las que se materializa la convergencia de distintas posiciones ocupacionales y modalidades de transporte al interior de la actividad.

En la industria de la construcción se contemplan varias alternativas de localización espacial. Inicialmente se pensó trabajar en el nor-oriente de Bogotá, en la zona de canteras, teniendo en cuenta que en ella: 1) se generan actividades afines a la construcción, 2) se congregan obreros que trabajan en planes de construcción de vivienda que se adelantan en este sector, 3) se concentra un número importante de depósitos de materiales y 4) viven trabajadores de la construcción. No obstante, a medida que se concreta el abordaje inicial al campo y se reafirma la decisión de ligarlo a las pautas gubernamentales de instrumentación de la política de construcción de vivienda, se procede a identificar los grandes proyectos de vivienda popular y a concentrar exclusivamente en ellos la recolección de la información primaria relativa a esta actividad. Estos proyectos se localizan en la zona sur-occidental de Bogotá por la vía a Soacha, en la zona sur-occidental por la vía a Usme y en la zona nor-occidental por la vía al Rincón de Suba. Finalmente, la actividad de abastecimiento de víveres al por mayor se ubica espacialmente en la zona sur-occidental de la ciudad, donde está localizada desde 1982 la gran central de abastos, CORABASTOS.

En lo relativo a las actividades económicas que conforman el segundo grupo, se

puede señalar lo siguiente: en la manufactura de la confección textil se encuentra una concentración importante de pequeños talleres en la zona nor-occidental de Bogotá; otro tanto ocurre con la manufactura del calzado en la zona del centro-sur de la ciudad y con la mecánica automotriz en el centro y el nor-occidente del casco urbano.

Estas consideraciones explican la variedad de las actividades de la muestra con que trabaja el estudio, variedad que, aunque introduce una enorme complejidad en el manejo analítico del problema, permite la aproximación del fenómeno de la informalidad en toda su heterogeneidad. Estas consideraciones ponen nuevamente de presente que el sector informal no remite a una realidad simple y homogénea, sino que constituye una categoría analítica con la que busca aprehender y explicar aspectos de un fenómeno profundamente complejo y heterogéneo.

Unidades de análisis

Con base en la explicación detallada de los criterios de selección y agrupación de las seis actividades económicas en dos grandes grupos, corresponde a continuación definir desde el punto de vista conceptual las unidades de análisis contempladas para la recolección y el análisis de la información primaria. Ellas son: la unidad productiva, el hogar y la organización comunal de base.

La unidad productiva: para los propósitos de la investigación ella remite a las características de la empresa o unidad de producción en la que se lleva a cabo el proceso productivo correspondiente a cada una de las actividades económicas de la muestra. El interés se orienta hacia la búsqueda de información concerniente a los siguientes aspectos: características físicas de la unidad productiva, modalidades del proceso de producción y comercialización del bien o la prestación del servicio, relaciones socio-laborales a su interior, perspectivas de mercados de trabajo, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda y características de la racionalidad de la empresa, entre otros.

Sobre este particular es importante señalar cómo la heterogeneidad de la muestra asegura que el trabajo investigativo se adelante con el debido manejo de grupos de control. Siguiendo el esquema expuesto se requiere efectuar levantamientos de pequeñas unidades productivas en el caso de la manufactura de la confección, la manufactura del calzado y la mecánica automotriz, por un lado, y de empresas modernas o unidades productivas formales en los casos del transporte público, la construcción de vivienda y el abastecimiento de víveres al por mayor, por el otro. Esta previsión metodológica permite contar con elementos que posibilitan tanto caracterizar las pequeñas unidades productivas por contraste con los rasgos encontrados en las empresas productivas típicamente capitalistas o del sector formal de la economía, como afrontar directamente el problema de la articulación de las modalides de trabajo informal en las diferentes fases o los eslabones constitutivos de cada actividad económica, por el otro.

La recolección de información primaria correspondiente a esta unidad de análisis se lleva a cabo mediante la realización de entrevistas semi-estructuradas, para el caso de las empresas del sector formal de la economía, y de entrevistas estructuradas cuya guía está constituída por un completo formulario de preguntas en su mayoría abiertas, para el caso de la pequeña unidad productiva.

El hogar: remite al grupo de personas que habitan una misma vivienda y comparten generalmente alimentos (olla común). Estas personas pueden estar unidas por vínculos de sangre, familia, económicos y/o de amistad. Así, en una vivienda pueden existir varios hogares, si los grupos de personas hacen arreglos por separado para satisfacer sus necesidades alimenticias, así compartan la vivienda (edificación). El hogar así entendido constituye otra de las unidades de análisis del estudio, teniendo en cuenta que en su interior se generan las estrategias básicas de sobrevivencia que posibilitan la reproducción social de la fuerza de trabajo. El criterio teórico metodológico con el que se aborda esta unidad de análisis integra el estudio de la interacción familiar respecto de las actividades remuneradas y de subsistencia que realizan sus miembros, con el papel eventual que pueden desempeñar las organizaciones comunales de base en la resolución de las necesidades del hogar.

Nuevamente aquí, con el propósito de contar con grupos de control y de asumir el problema de estudio desde la óptica de la articulación entre las dos perspectivas de análisis, en el levantamiento de hogar, además de información relacionada con aspectos generales del mismo, se efectúa un registro del hogar que incluye información relativa a todos sus miembros mayores de 7 años, sobre los siguientes aspectos: datos generales de identificación, trabajo principal, trabajo secundario, actividades de subsistencia y mercados de trabajo, entre otros. Adicionalmente, este levantamiento comprende la elaboración de una historia ocupacional de cada una de las personas económicamente activas del hogar en cuestión. En estas dos secciones del instrumento diseñado para tal propósito, se exige que la información sea suministrada por cada una de las personas individualmente. Esta previsión metodológica permite obtener información relativa a los problemas que ocupan la atención del presente estudio, proveniente de individuos vinculados laboralmente al sector formal, al informal y, eventualmente, a ambos. Adicionalmente, y este aspecto reviste enorme importancia, posibilita la articulación de estas perspectivas individuales para el logro de una aproximación al problema de cómo sobreviven y se reproducen los hogares de sectores de la población de bajos ingresos en Bogotá.

Para concluir el tratamiento de esta unidad de análisis, conviene señalar que la recolección de la información primaria correspondiente se adelanta mediante la realización de entrevistas estructuradas para cuyo manejo se diseña un complejo formulario de preguntas en su mayoría abiertas, con miras a lograr los propósitos que, desde la óptica del microanálisis, se ha trazado el estudio.

Las organizaciones comunales de base: desde el punto de vista conceptual estas organizaciones tienen que ver con asociaciones cívicas tales como las juntas de acción comunal, la defensa civil, los comités de barrio, las asociaciones de vecinos, etc., cuya gestión tenga una ingerencia directa en el proceso de satisfacción de necesidades básicas del hogar. Estas necesidades pueden estar relacionadas con aquellas que se dan en el interior del hogar, como con las que se dan en su entorno inmediato (servicios de infraestructura y complementarios) siempre y cuando sean incidentales en los procesos de reproducción de la unidad familiar como tal.

La revisión bibliográfica y los estudios exploratorios efectuados llevan a plantear hipotéticamente que la relación existente entre los hogares y este tipo de organizaciones es bastante débil en términos de la satisfacción de necesidades básicas.

Para el manejo operacional de esta unidad de análisis se contempla la siguiente estrategia: en la medida en que el levantamiento de hogar proporcione evidencia sobre la existencia de una interdependencia entre éste y dichas organizaciones, se efectúan levantamientos de tales organizaciones con miras a precisar la naturaleza de esa interrelación y su impacto sobre los procesos de reproducción discutidos, mediante la realización de entrevistas en profundidad semi-estructuradas.

Canal de acceso a las unidades de análisis

Una vez caracterizadas las unidades de análisis del proyecto, corresponde señalar el procedimiento mediante el cual se realiza la aproximación a ellas a partir de una muestra tan heterogénea de actividades económicas.

De acuerdo con el diseño metodológico, se definió como canal necesario para el logro del acceso requerido a las tres unidades de análisis, un trabajador que se ajustara a los requerimientos de dos variables consideradas fundamentales dentro del estudio: *posición ocupacional* y *modalidad de trabajo*.

Como es sabido, la variable *posición ocupacional* remite a las diferentes formas de vinculación laboral del trabajador con la empresa o el negocio en el que trabaja. Para la operacionalización de esta variable se toman en cuenta los siguientes indicadores:

Patrón: empleador de un máximo de 10 trabajadores y, en consecuencia, quien recibe y remunera al trabajador, cualquiera que sea la forma de esta remuneración (por unidad de tiempo, por tarea realizada, por servicio prestado, etc.).

Propietario de la empresa: respecto de este indicador, se efectúan las siguientes precisiones complementarias:

- Características físicas de la unidad productiva: con frecuencia el lugar de trabajo coincide con el lugar de residencia del patrón; de no ser así, casi siempre se trata de un local arrendado que hace parte de un espacio destinado a otra actividad económica o vivienda. Generalmente no existe un espacio físico para el desempeño de las funciones administrativas de la empresa, la realización de las diferentes fases que constituyen el proceso productivo, o el almacenamiento de materia prima. Lo común es encontrar un espacio múltiple donde se desempeñan las diversas funciones concernientes a la actividad.

- Características de la producción del bien o de la prestación del servicio: la producción no se realiza en gran escala; hay una utilización intensiva de la mano de obra, se trabaja con herramientas y maquinaria ampliamente superadas por la tecnología moderna y se opera con un máximo de 10 trabajadores.

- Características de las relaciones socio-laborales: el propietario del establecimiento participa tanto en las funciones administrativas como en las labores de abastecimiento de materias primas, producción y distribución del bien o servicio. Es frecuente la participación directa y/o indirecta de ayudantes familiares. La división del trabajo es incipiente: las tareas asignadas a determinadas posiciones son flexibles y poco claras. La relación patrón-trabajador es difusa y personalizada. Generalmente los trabajadores asalariados arreglan verbalmente las condiciones del contrato de trabajo (índole del trabajo y lugar donde ha de

realizarse; cuantía, forma de remuneración y períodos de pago). Las jornadas y el ritmo de trabajo son flexibles de acuerdo con las características de los ciclos de producción y del mercado. Es usual que los trabajadores no estén inscritos a las instituciones de seguridad social, como el Instituto de Seguros Sociales y las Cajas de Compensación Familiar.

- Características de la legalidad de la empresa: generalmente estas unidades productivas no están inscritas en la Cámara de Comercio, carecen de licencia de funcionamiento y patente de sanidad, y no pertenecen a asociaciones o agremiaciones de productores.

Contratista: persona que contrata la ejecución de uno o varios trabajos o la prestación de servicios en beneficio de terceros, por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos para realizarlos con sus propios medios y con libertad y autonomía técnica y directa. En la mayoría de los casos requiere de mano de obra asalariada y es usual que cuente con ayudantes familiares. El número de trabajadores asalariados a su cargo no excede de 10.

- Trabajador por cuenta propia: persona que desempeña su actividad económica sin tener un patrón ni trabajadores asalariados a su cargo. Puede y, usualmente, tiene ayudantes familiares que colaboran con su trabajo. Dentro de esta categoría se exceptúan los profesionales, técnicos y asesores.

- Asalariado: persona que vende su mano de obra a un patrón, bajo la continua dependencia o subordinación a él y mediante la remuneración de un salario a *destajo* (por tarea realizada, por pieza producida, por servicio prestado).

- Ayudante familiar: persona que realiza un oficio determinado para sus familiares en el interior del establecimiento o negocio, recibiendo a cambio medios de subsistencia u otra modalidad de pago en especie (alimentos, vivienda, vestuario, educación, etc.); incluso pueden recibir dinero en forma irregular sin que estos pagos configuren salario.

La segunda variable definitoria de las características del trabajador es la denominada MODALIDAD DEL TRABAJO. Ella se relaciona con las particularidades que adoptan los procesos de trabajo en el interior de cada una de las actividades económicas. Para efectos de su tratamiento operacional, es preciso señalar que en algunas de las actividades seleccionadas, estas modalidades constituyen ESLABONES, entendidos como etapas específicas del proceso productivo cuya articulación culmina en la producción de un bien o en la prestación de un servicio. Ilustremos el concepto de ESLABON en una actividad económica como la construcción de vivienda en la que se requiere la participación articulada de diferentes agentes que dinamicen los procesos de albañilería, mampostería, enchape, plomería, electricidad y acabados. La gran heterogeneidad de las actividades económicas del estudio demanda que los indicadores de la variable modalidad del trabajo sean precisados en cada actividad por separado.

Además, la configuración de la muestra exige estimar un número específico de casos para cada subgrupo de trabajadores, lo cual resulta de la ponderación del peso cuantitativo y cualitativo de cada subgrupo dentro del universo de trabajadores con estas características, en cada actividad económica.

Una vez seleccionado el informante mediante el cruce de las dos variables discutidas, se aplica una ficha de datos personales que proporciona los elementos requeridos para evaluar si el individuo, trabajador mayor de 12 años, forma parte de un hogar en el cual se genera una dinámica relativamente importante en términos de estrategias de sobrevivencia que justifique la realización del levantamiento correspondiente.

En síntesis, se puede señalar que, desde el punto de vista de recolección de información primaria, la investigación comprende la realización de 10 estudios de caso en el interior de cada una de las seis actividades económicas seleccionadas, para obtener un total de 60 estudios de caso. Cada caso está constituido por la articulación de la información proveniente de la aplicación de los siguientes instrumentos de recolección: la ficha de datos personales del trabajador definido según los criterios de posición ocupacional y modalidad de trabajo, el levantamiento de unidad productiva del mismo, el levantamiento del hogar del que es miembro y, eventualmente, el levantamiento de la organización comunal de base que haya tenido o tenga incidencia en los procesos de reproducción de la unidad familiar estudiada.

En adición a lo anterior, se entrevista en profundidad a actores representativos de procesos económicos y mercados de trabajo relacionados con cada una de las actividades del estudio, tales como representantes del gobierno y de los gremios, proveedores de materias primas y tecnología, distribuidores de los productos, clientes, etc.

Las siguientes matrices ejemplifican los requerimientos exigidos en el proceso de selección de los trabajadores que permiten el acceso a las unidades de análisis en los casos de la construcción de vivienda popular y la manufactura de calzado.

Estas precisiones dan una visión global de la estrategia metodológica que orienta la recolección de información primaria requerida por los objetivos del proyecto. Como complemento a la información primaria de corte microanalítico, el estudio se apoya en datos agregados para visualizar el comportamiento de algunos de los principales aspectos del problema de investigación desde una perspectiva macroanalítica.

Este objetivo se logra mediante la utilización de series de datos recolectados para Bogotá por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, en las dos últimas etapas de la Encuesta Nacional de Hogares. Los criterios muestrales son representativos y confiables.

La primera de las encuestas de hogares referidas, EH 43 (marzo de 1984), no fue expresamente diseñada para extractar información concerniente al sector informal urbano. No obstante, el estudio cuenta con una definición operacional acorde con los criterios conceptuales de la investigación que incluye las siguientes categorías laborales: trabajadores familiares sin remuneración, empleados domésticos, trabajadores por cuenta propia exceptuando profesionales y técnicos y, por último, obreros o empleados particulares cuyo trabajo sea temporal o remunerado por debajo del salario mínimo.

En cuanto a la segunda encuesta de hogares considerada, EH 44 (junio de 1984) no es preciso aplicar la definición operacional mencionada, pues constituye la primera de esta serie periódica de encuestas oficiales que incorpora de manera sistemática un capítulo de preguntas específicamente referidas al sector informal urbano. La encuesta define operacionalmente la informalidad mediante la agrupación de las siguientes categorías laborales: trabajadores familiares sin remuneración, empleados domésti-

Matriz nº 1. La construcción de vivienda popular.

Modalidad del trabajo	Posición ocupacional						Total
	Contratista	Asalariado				Ayudante familiar	
		Maestro	Contramestro	Oficial	Ayudante		
Albañil							
Mampostador							
Plomero							
Electricista							
Trabajador de acabados							
Total							

Matriz nº 2. La manufactura del calzado.

Modalidad del trabajo	Posición ocupacional				Total
	Patrón	Trabajador por cuenta propia	Asalariado	Ayudante familiar	
Diseñador					
Troquelador					
Guarnecedor					
Trabajador de acabados					
Total					

cos, trabajadores por cuenta propia exceptuando profesionales y técnicos, obreros o empleados en empresas de 10 trabajadores o menos y, por último, patronos o empleadores en empresas de 10 trabajadores o menos.

Como se puede apreciar, las dos definiciones operacionales de la informalidad están conformadas básicamente por las mismas categorías laborales. La única diferencia se presenta en el tratamiento de los empleados particulares. Así, en la etapa EH 43 se toman como criterios los relacionados con el tipo de contrato (temporal) y la remuneración (por debajo del salario mínimo), en tanto que en la etapa EH 44 se toma el número de trabajadores en la empresa (10 o menos). Finalmente, es importante señalar que en la etapa EH 43 no se incluyen los patronos o empleados debido a que el formulario carece de los indicadores requeridos para tal diferenciación.

Estudio de la articulación intersectorial en actividades económicas específicas de la economía de Bogotá

Este aparte desarrollará el análisis de los procesos económicos correspondientes a la llamada perspectiva vertical y centrará la atención en las seis actividades arriba señaladas. Su tratamiento estará desagregado en dos partes diferenciadas según las características de la unidad productiva de la cual se desprenden. En primera instancia, se elaborará el tratamiento analítico correspondiente a la Construcción de la Vivienda Popular, al Transporte Público y a la gama de los servicios personales que gravitan alrededor de la Gran Central de Abastos de Bogotá, CORABASTOS. En segunda, se desarrollará la elaboración analítica correspondiente a la Manufactura del Calzado, la Manufactura de la Confección Textil y la Mecánica Automotriz.

Las primeras actividades económicas serán tratadas en forma diferencial e independiente en virtud de su importancia en la economía de Bogotá. En los tres casos se trata de procesos en los cuales la gran unidad productiva involucra y acentúa modalidades de trabajo informal en las que se apoya para lograr los mayores niveles de acumulación de capital, abaratando el costo de la mano de obra a través de los esquemas de la subcontratación. Las tres últimas actividades económicas, a su vez, serán tratadas con base en los procesos económicos que tienen lugar en la pequeña unidad productiva (la microempresa) que también opera sobre la base de modalidades de trabajo informal. En ambos casos se hará énfasis en el análisis de las formas de articulación e interdependencia que se dan entre las fases componentes — eslabones — de cada una de las seis actividades del estudio (perspectiva vertical). Con ello se pretende avanzar en el conocimiento objetivo de la articulación entre el sector formal e informal de la economía de Bogotá enfatizando que la adecuada comprensión de estos fenómenos supone la inclusión analítica de la dinámica que se da dentro de la unidad familiar doméstica (perspectiva horizontal).

Articulación de diferentes modalidades de trabajo informal en actividades económicas regidas por empresas formales de la economía

La construcción de vivienda popular

La industria de la construcción, desde la perspectiva vertical, abarca en su dinámica económica una extensa gama de fases (eslabones) y de relaciones sociales. Ella

configura un complejo proceso cuyo tratamiento descriptivo y analítico requeriría de un esfuerzo que no corresponde a los límites y alcances de este estudio. Por ello, desde un comienzo, el interés por abarcar esta actividad tan relevante en la aproximación científica al fenómeno de la informalidad, se limitó a la atención directa a la llamada construcción de la vivienda popular. No obstante, esta restricción en sí misma no era suficiente para satisfacer los requisitos y posibilidades metodológicas y teóricas del estudio. La distribución estratificada de la población bogotana, la preponderancia numérica de los grupos populares de bajos ingresos sobre los demás estratos y la gran variedad de estrategias por ellos utilizadas para acometer la construcción se constituyeron en los elementos centrales para delimitar aun más el enfoque otorgado a esta importante actividad económica.

Tradicionalmente, los esquemas de fomento a la promoción y al desarrollo de la vivienda popular originados en la iniciativa gubernamental habían estado ligados a la retórica y a las buenas intenciones de los funcionarios gubernamentales. Sin embargo, la transición de las fases de la formulación y la planificación de las políticas habitacionales populares a las de su instrumentación y ejecución se veía francamente rezagada y, en muchos casos, frustrada. Esto debido al imperio de los esquemas productivos capitalistas, de los cuales no se escapan las entidades financieras oficiales y para las cuales la recuperación de cartera ha sido el requisito imperioso para movilizar los recursos monetarios hacia esa modalidad constructiva. El resultado de esta contradicción se ha expresado en que la atención al mercado habitacional popular por parte de las instituciones financieras públicas y privadas, haya sido ínfima (Murillo, Pardo 1976; Murillo, Ungar 1977). En consecuencia, las soluciones para este amplio sector de la demanda habitacional han surgido de esquemas de promoción particular dentro de los cuales la población popular misma participa en forma preponderante.

Durante la campaña electoral del Presidente Betancur se desarrolló una intensa retórica política dentro de la cual la industria de la construcción se constituiría nuevamente en el sector líder de la economía, reactivaría la generación de empleo y se centraría preferentemente en la provisión de soluciones habitacionales para los grupos populares sobre los cuales recaía el peso central del déficit de vivienda en todo el país. Esta circunstancia, de indiscutible conveniencia para la solución de los limitantes metodológicos y analíticos del estudio, pero plena de interrogantes, peligros y obstáculos coyunturales para el nuevo gobierno, posibilitó el hallazgo de la delimitación operacional requerida. Gracias a ella se logró la justificación válida para circunscribir el estudio de la articulación entre el sector formal y el sector informal dentro de la actividad constructora de Bogotá a los parámetros delineados por la nueva política oficial de vivienda que, como ya se dijo, a partir de 1982 haría especial énfasis en la construcción de la vivienda popular. Con ello la gran unidad productiva, que dinamiza esta actividad económica, la empresa constructora, será estudiada como generadora de modalidades de trabajo informal que la sustentan en su racionalidad capitalista usufructuando el agravamiento de la crisis económica en el país.

Así, sin necesidad de desviar el propósito de entrar rápidamente al estudio de la articulación mencionada para analizar dentro de ella las modalidades sociolaborales de la contratación en la construcción, es necesario anotar, en primera instancia, que esta decisión metodológica se ha fortalecido aun más ante la expectativa natural creada

por factores políticos resultantes de la urgencia de legitimar una estrategia de reclutamiento político y de movilización electoral mediante la instrumentación inmediata de una ambiciosa política para desvirtuar las dudas y el escepticismo de quienes no solo veían imposible el logro de las metas propuestas, sino que además señalaban esta política como un buen ejemplo de una conducta de tipo populista. Estos factores hicieron pensar inicialmente que la actividad constructora popular tomaría una dinámica y un ritmo uniformes al abarcar prácticamente su totalidad en Bogotá en donde se construiría el 20 por ciento de las soluciones programadas. En segunda instancia, es necesario anotar que la decisión metodológica ha sido tomada sin prescindir absolutamente de referencias y de elementos comparativos con la persistente práctica de la construcción de pura iniciativa popular, es decir, de la autoconstrucción. Al fin y al cabo, esta modalidad, su larga y sólida práctica, y el contexto socioeconómico estructural dentro del cual se desarrolla, son elementos demasiado fuertes como para pensar que a partir de 1982 ella fuera a variar en forma sustancial por razones puramente políticas. Por último, es necesario señalar que la decisión metodológica tomada se ha justificado aún más por la oportunidad incluida en un modelo de provisión masiva de vivienda popular que, si bien ha implicado uniformizar y regularizar los procesos tecnológicos, económicos y sociolaborales dentro de la actividad, no permite pensar que la informalidad desaparezca para dar lugar a una dinámica formal, plenamente ajustada a las normas y controles legales y a prácticas sociales productivas equitativas y regulares.

Con esta presentación de ubicación y aclaración, ahora sí es viable proceder al tratamiento de la dinámica que asume la contratación dentro de las diferentes fases o eslabones que conforman la actividad de la construcción de vivienda popular en la ciudad de Bogotá.

Con un compromiso oficial y político de construir y otorgar una cifra de soluciones habitacionales sin precedentes en las realizaciones de los gobiernos antecedentes, el gobierno del Presidente Betancur se propuso construir en Bogotá 45.290 viviendas populares por año, es decir, un total de 181.160 unidades para el cuatrienio. Esta cifra planteaba reducir el déficit habitacional de la ciudad en un 40 por ciento (estimado en 402.597 unidades en 1984 — Cenac 1984). No obstante, en el año de 1983 solo se pudo construir el 46,3 por ciento de lo programado y en 1984, a pesar de que hubo un incremento, éste sólo alcanzó el 61,8 de lo esperado. Sin embargo, a pesar de estas limitantes, la actividad constructora de vivienda realizada dentro de este plan gubernamental para los grupos de bajos ingresos en Bogotá, se ha venido desarrollando a un ritmo mucho mayor que en todos los años anteriores. En este ritmo han participado las entidades oficiales nacionales y locales encargadas de la atención al problema habitacional, entidades de economía mixta y numerosas entidades particulares. Pero a pesar de esta dinámica, el déficit se sigue acumulando y por ende sigue creando el espacio para que el enfrentamiento al problema se continúe haciendo masiva, dispersa y confusamente dentro de los esquemas populares de la autoconstrucción que no se tratarán en detalle en este estudio por las razones arriba expuestas.

El desarrollo de la construcción de vivienda popular por parte de la gran unidad productiva, se ha estado haciendo principalmente con base en programas de colaboración entre entidades oficiales como el Instituto de Crédito Territorial, ICT, y el Banco Central Hipotecario, BCH, y firmas privadas. Esta colaboración se desarrolló tanto en

lo referente a la cofinanciación de los programas de construcción — implicando la inclusión de una tercera firma dedicada a la construcción — como a su ejecución directa. Los esquemas contractuales para estos desarrollos están enmarcados por Resoluciones Oficiales (por ejemplo la Resolución 2815 de 1982) con base en las cuales se determinan las normas de procedimiento para el estudio y ejecución de programas cofinanciados. Es precisamente con base en estos marcos que se regularizan las pautas de ejecución y desarrollo de esta actividad económica. Y esto facilita la observación de la articulación e interdependencia materia de estudio.

La puesta en marcha de los programas se hace una vez que los empresarios interesados acuden a las licitaciones públicas y se acogen a las exigencias en ellas contenidas. Estas exigencias están centradas en la obvia necesidad de asegurar una serie de elementos de solvencia económica, idoneidad profesional-técnica y capacidad administrativa y legal. De esta manera los proponentes deben ceñirse al cumplimiento de lo exigido por el Departamento Administrativo de Planeación Distrital, el Instituto de Desarrollo Urbano y las demás entidades oficiales involucradas (urbanización, zonificación, planeación, programación, diseño, construcción, financiación, garantías, legalidad, etc.). Adicionalmente, sus propuestas deben limitarse al tipo y cantidad de soluciones habitacionales de que trata la licitación.

La tipología estratificada de viviendas consideradas dentro de este masivo plan está basada en el costo unitario, cuyo valor final es estimado en base a la fecha de terminación de la solución y en el número de salarios mínimos (urbanos) que quepa dentro del límite de Unidades de Poder Adquisitivo Constante, UPACS, correspondiente a cada tipo. Así, en el nivel inferior se contemplan cuatro tipos: Las Soluciones Mínimas, implican lotes urbanizados y provistos de un "embrión" de vivienda cuyo costo final alcanza un tope correspondiente a 30 salarios mínimos mensuales (900 diarios). Le siguen las Soluciones Básicas con vivienda completa cuyo valor alcanza los 50 salarios mínimos mensuales; luego las Soluciones Populares I cuyo valor no puede ser superior a las 1.000 UPACS y, por último, las Soluciones Populares II con un valor éstas entre las 1.001 y las 3.300 UPACS correspondientes a 110 salarios mínimos mensuales. En un segundo nivel aparecen las llamadas Soluciones Intermedias con un valor entre las 3.301 y las 4.000 UPACS correspondientes a un máximo de 150 salarios mínimos mensuales. Finalmente, aparecen en el nivel superior, las Soluciones Máximas I y las Soluciones Máximas II, cuyo valor no puede exceder de las 5.000 UPACS correspondiente a 400 salarios mínimos mensuales.

Estos rígidos parámetros monetarios, sumados a las exigencias contenidas en el proceso de licitación para la construcción de la vivienda popular, han homologado y unificado los esquemas utilizados para la realización de los programas. Es evidente que con estos marcos la gestión y la iniciación de las empresas constructoras de vivienda popular se cohesiona y se regulariza en forma sustancial. La posibilidad de recursos monetarios ubicados en las entidades financieras públicas y privadas comprometidas con este plan de construcción masivo de vivienda popular. Estas empresas operan con base en las mismas normas y exigencias, y no están dispuestas a tolerar irregularidades ni a correr riesgos, especialmente cuando los planes están previstos sobre la base de la mayor reducción de costos posible y sobre una operación de gran escala que permita compensar de alguna manera la reducción de utilidades implícita.

A lo anterior se debe agregar el riesgo de producir viviendas para un mercado compuesto por consumidores cuyo poder adquisitivo es exiguo y no siempre estable.

Aquí conviene anotar que en lo referente a la destinación de recursos monetarios, el plan de vivienda popular ha previsto que el 50,3 por ciento provenga de entidades oficiales (ICT, BCH, Fondo Nacional del Ahorro y Caja de Vivienda Popular), el 35,4 por ciento de entidades privadas (las diversas Corporaciones de Ahorro y Vivienda) y el 5,3 por ciento restante de entidades de economía mixta.

Con estas cifras en mente resulta claramente esperable que ante tanta rigidez y tanta cohesión en lo referente a los aspectos técnicos, financieros y administrativos referidos a los programas de construcción de vivienda popular, los mecanismos de abastecimiento de materiales y los esquemas de contratación de la mano de obra también lo fueran. Esta expectativa toma más fuerza aun si se considera que se trata de un plan de construcción de vivienda popular enmarcado dentro de un Plan de Desarrollo eminentemente social en donde la vivienda adquiere el carácter de sector impulsor de la economía como factor definitivo para la generación del empleo estable y bien remunerado. También, si se tiene en cuenta que implícitamente el plan pretende que las transacciones y contrataciones de materiales y de mano de obra se hagan ciñéndose a las leyes comerciales y laborales vigentes e, inclusive, buscando reformas que solucionen los graves problemas existentes.

La experiencia empírica resultante de la aproximación microanalítica mostró cómo la operación desprendida de estos esquemas se somete a los estrictos parámetros ya mencionados en la mayoría de los eslabones conformantes de la dinámica socioeconómica que se da dentro de la industria de la construcción de vivienda popular como actividad económica. Sin embargo, como se verá más adelante, no engloba lo correspondiente a la contratación de los grandes contingentes que participan en la construcción misma.

Es necesario recalcar que la ejecución de los programas de construcción bajo esta modalidad habitacional se inicia en forma concreta dentro de empresas de trayectoria, capaces de demostrar su idoneidad y disponibilidad de los elementos e insumos requeridos ya mencionados. Sin importar la forma de asociación convergente dentro de la empresa, la ejecución del proyecto se inicia provista de todo el andamiaje y la parafernalia a cuyo cargo estará el desarrollo proyectado.

A partir de este momento, la división del trabajo dentro de esta actividad económica inicia una transición gradual de esquemas estrictamente formales y directos a esquemas y modalidades indirectos y de claro corte informal. Así, el estudio realizado permitió diferenciar la contratación directa de la subcontratación.

La primera de estas modalidades está referida principalmente a los aspectos técnicos cuyo desarrollo requiere profesionales especializados en estos campos. La contratación se logra una vez superadas las etapas de estudio y negociación. Sin embargo, ella no se desarrolla dentro del mismo grado de rigor. La experiencia investigativa permitió observar diversas modalidades que tienden a agregarse en dos esquemas diferenciables.

En primera instancia, los contratos otorgados a profesionales capaces de basar y apoyar su desempeño en una formación especializada y directamente referida al trabajo específico que haya que ejecutar. Estos contratos, por lo general, están

relacionados con aspectos técnicos y de control que requieren de la participación directa del individuo y por ello no son masivos y tienden a recaer en pocas personas que son el contratista y, en algunos casos, sus ayudantes directos quienes no aparecen siempre sino tan solo en donde las labores de control y supervisión técnica lo requieren. Por lo anterior, estos contratos se llevan a cabo de acuerdo con las especificaciones legales vigentes bajo una modalidad carente de un rubro específico, pero que dentro del gremio de los constructores se conoce como "contrato con duración igual a la duración de la labor contratada".

Bajo esta modalidad, el o los individuos contratados son incorporados dentro de la nómina de la firma constructora. La diferencia con el personal de planta que también forma parte de la nómina de la firma está en que su vinculación tiene una duración limitada a la conclusión de la tarea contratada. Bajo este tipo de contrato la persona queda cubierta por las mismas prestaciones sociolaborales que amparan al personal de planta fija. La excepción es que la terminación del contrato se recuerda oportunamente, ciñéndose a lo pactado inicialmente en vez de proceder al pago del preaviso o de las indemnizaciones a que tiene derecho el personal de planta cuando el contrato a término indefinido se acaba unilateralmente por parte del empleador. Este tipo de contratos es más frecuente en el caso de los programas de construcción en donde el proyecto incorpora modalidades tecnológicas modernas o nuevas y que requieren de la permanente supervisión de técnicos especializados que deben cerciorarse de que las instalaciones, los acabados y demás aspectos de la construcción se hagan debidamente. Por lo general corresponde a programas que abarcan un número grande de vivienda y gradualmente se va haciendo más frecuente a medida que la tecnología de la construcción masiva de vivienda popular se va adecuando a las nuevas circunstancias, es decir, se va sofisticando frente a la necesidad ya mencionada de buscar formas de producción y aplicación de materiales en serie para abaratar costos, cumplir los plazos acordados con la gran empresa o firma constructora y maximizar las utilidades. Aquí es conveniente recordar que por tratarse de un ritmo de construcción grande, intenso y desprovisto de precedentes, la instrumentación del plan de vivienda popular ha debido ir adecuándose a una situación nueva y por ende plena de nuevas experiencias, obstáculos y problemas. En particular, la principal adecuación corresponde a las innovaciones de las principales firmas constructoras que han tenido que incorporar departamentos de prefabricación de materiales los cuales producen en serie (en un lugar adecuado específicamente o en el sitio mismo de la construcción) y que luego ensamblan o integran a la construcción misma. Naturalmente, esta innovación está siendo desarrollada por las firmas más grandes y de mayor trayectoria en la actividad constructora.

La segunda modalidad está referida a la contratación de individuos cuya destreza, si bien requiere cierta especialización y técnica, está más sustentada en la experiencia adquirida en el trabajo directo dentro de la actividad constructora que en cualquier otra consideración. Este tipo de contratos se conocen dentro del gremio como contratos a precio fijo y se otorgan a los llamados "contratistas empíricos." Aun cuando estos contratos también se constituyen sobre la base de una tarea específica y temporal, con una forma de pago pactada entre las partes y corresponden básicamente a la prestación de un servicio profesional, no implican un vínculo laboral entre el contratista y la empresa. Así, se trata en este caso de contratos externos en donde los contratistas jamás

entran a formar parte de la planta de personal de la empresa, y por ello no aparecen nunca en su nómina laboral. Estos contratos están amparados por pólizas de seguro de accidentes, limitadas a los siniestros que puedan ocurrir en el lugar mismo de la construcción. Esto implica la existencia de una desprotección externa que, desde luego, tampoco se extiende a los familiares del contratista quien deberá tomar precauciones adicionales en este sentido. Vale anotar que, en ocasiones, estos contratos incorporan una Póliza de Cumplimiento con la cual la firma constructora se protege de demoras o incumplimientos en la ejecución de la tarea contratada. No obstante, esto es ocasional y se presenta cuando los programas son extremadamente grandes y el volumen monetario muy alto. Dentro de esta modalidad también están los llamados maestros contratistas, quienes se comprometen a realizar tareas de construcción intensivas en mano de obra y para ello se encargan de reclutar y supervisar el trabajo realizado por obreros subcontratados en esquemas que se tratarán más adelante.

Los destinatarios de estos contratos son individuos que han experimentado un proceso de movilidad ocupacional ascendente. Por lo general se trata de personas que principiaron como Auxiliares y que por su experiencia ascendieron a Oficiales. Con el paso del tiempo y mediante el reconocimiento a su eficiencia laboral y a su capacidad de liderazgo, pueden ser reconocidos por la firma constructora como dignos de una mayor confianza y, por ello, susceptibles de convertirse en Contratistas. Así, estos individuos, los maestros, reciben una especie de ascenso que les otorga su empleador gozando de la oportunidad simultánea de mejorar los ingresos, ascender en el trabajo y desarrollar una especie de autonomía e iniciativa propia cuya viabilidad está dada por su deseo de ajustarse a las pautas y a los ritmos impuestos por la firma constructora que los contrata pero que le permite ser "el patrón". Por su parte, la firma obtiene un recurso laboral de óptimas condiciones que le ofrece garantías de trabajo eficiente, leal y barato sin incurrir en el alto costo que representan las prestaciones sociales que deben reconocerse a quienes tienen contratos indefinidos, ni en problemas sindicales, ni en riesgos que pongan en peligro el cumplimiento de las metas institucionales.

Hasta aquí se han visto las modalidades de los contratos directos cuya dinámica refleja un ajuste que, en términos generales, satisface las expectativas económicas de las partes contratantes. Estas modalidades contractuales se desenvuelven tolerando un grado de informalidad que, sin carecer de la relevancia que significa el que los contratistas no logren el acceso completo a la seguridad médica y social para ellos y para sus familias, no constituye un elemento determinante de la relación. Ellas están apoyadas en esquemas sociolaborales cuya principal función consiste en mantener los niveles de remuneración lo más bajos posibles, en clara consecuencia con la racionalidad capitalista dentro de la que operan. Se desenvuelven entre las firmas constructoras y unos pocos individuos que para poder llevar a cabo y cumplir exitosamente sus contratos, interactúan con los grandes contingentes de trabajadores y obreros de la construcción con quienes materializan las modalidades de contratación indirecta o subcontratación, con las cuales, por el contrario, los niveles altos de informalidad son determinantes de las relaciones sociolaborales.

Así pues, la contratación indirecta, mejor conocida como subcontratación, se constituye en una modalidad sociolaboral que si bien tiene rasgos contractuales no debe entenderse estrictamente en tal sentido. Ella se desenvuelve dentro de esquemas

mucho menos rígidos y abarca los grupos masivos de obreros que trabajan en la construcción de las viviendas populares incurriendo en la realización de las tareas más duras y más peligrosas. La subcontratación no está enmarcada dentro de ningún contrato escrito. En la gran mayoría de los casos se hace verbalmente y resulta de las relaciones personales logradas en virtud de la vecindad, el parentesco, el compadrazgo y otras relaciones sociales. El contratista acuerda con los trabajadores el tipo de trabajo que se debe realizar, la duración de la jornada, la cuantía y la forma de pago.

Los trabajadores inexpertos se contratan como Auxiliares y los que tienen mayor experiencia como Oficiales. Entre estas dos modalidades existe una remuneración diferencial justificada por la experiencia laboral. La jornada es acordada en base a ocho horas diarias, sin embargo, se contempla la posibilidad de laborar horas extras, cuando el compromiso del contratista con la firma constructora se atrasa, generalmente por demoras en la entrega de los materiales, por mal tiempo o por falta de previsión en la conformación del equipo requerido para acometer la obra. Se pagan por separado y con una sobretasa del 60 por ciento adicional a la remuneración correspondiente a la hora regular. Por ello el contratista es muy cuidadoso de no tener que incurrir en ellas, salvo que, de común acuerdo con la firma, se convenga laborar en días festivos y dominicales.

El pago se hace periódicamente, generalmente cada quince días, los sábados. Se hace en efectivo y es registrado en la libreta del contratista quien en ese momento remunera las horas extras, los dominicales y hace los descuentos a que haya lugar. En ocasiones, bonifica a los obreros, bien porque han hecho el trabajo en menor tiempo o porque han respondido a las presiones implícitas en una pronta entrega, en la posibilidad de un nuevo contrato o en acontecimientos extraordinarios como la visita de un alto funcionario gubernamental a la obra.

El obrero subcontratado no tiene ningún vínculo laboral con la firma constructora. Es el contratista el que se entiende con él en todo lo relacionado con el trabajo. Sin embargo, esto no quiere decir que la firma no le exija al contratista el otorgar al obrero ciertos beneficios en lo referente a las condiciones laborales y a la seguridad. En cuanto a lo primero, la firma, especialmente en los grandes programas de construcción, exige que el contratista provea cascos protectores, ropas y calzado de trabajo. No obstante, es importante anotar que esto es común en los casos de las grandes obras y no en las de menor envergadura. En cuanto a la seguridad, la firma le exige al contratista una póliza de seguro de accidentes que opera de la misma manera que aquella que a él lo protege. Es decir, que los obreros sólo quedan amparados contra accidentes estrictamente de trabajo, sin que se les proteja contra las enfermedades, los accidentes externos o se les dé protección a sus familiares. La investigación realizada permitió establecer cómo toma fuerza la práctica de la obtención de una póliza colectiva de seguro de accidentes que, en ocasiones, es pagada por la firma constructora y por varios contratistas. Nuevamente, se trata de una práctica viable, tan solo en los grandes programas de construcción de vivienda popular. Sin embargo, su funcionamiento eficiente se complica en virtud de la alta movilidad laboral que resulta en parte de la corta duración de los contratos y en parte de la inestabilidad de los obreros, especialmente de los auxiliares quienes tienden a buscar nuevas experiencias laborales por la monotonía o dureza de las tareas que les asignan. Finalmente, en lo referente a la seguridad otorgada a los obreros subcontratados, la investigación hecha permitió

establecer formas paternalistas mediante las cuales en los casos de enfermedad súbita, el contratista "le guarda" el puesto al obrero por unos pocos días y, si lo aprecia mucho, inclusive se los paga como si los hubiera trabajado pero sin que esto signifique una obligación estructural o un compromiso de pagar drogas, consulta médica o tratamientos.

Para terminar este aparte correspondiente a la construcción de la vivienda popular en la ciudad de Bogotá, es necesario anotar que la dinámica referida corresponde principalmente a las firmas constructoras que han venido asumiendo la ejecución de la mayoría de las unidades habitaciones contempladas dentro del plan de vivienda popular. Estas firmas se han adecuado a las especificaciones y requerimientos de la construcción en serie y sujeta a pautas tecnológicas sofisticadas que hagan posible un rápido y voluminoso desarrollo con márgenes de utilidad que, si bien no se comparan con las oportunidades que ha ofrecido el desarrollo de la actividad destinada a estratos socioeconómicos de mayor poder adquisitivo, sí permite una acumulación de excedentes de corte capitalista. El tratamiento analítico de esta dinámica ha permitido establecer que un segmento nada despreciable de las soluciones habitacionales para los grupos masivos de bajos ingresos de Bogotá se está construyendo enmarcado dentro de un programa social gubernamental cuya ejecución, por su magnitud, exige la participación de la gran unidad productiva (representada en las firmas constructoras). Sin embargo, a pesar de los requisitos financieros, administrativos y tecnológicos, acarrea modalidades de trabajo informal y se apoya en ellas en forma sustancial. Así, la convergencia entre estos desarrollos económicos y la disponibilidad elástica de mano de obra barata crean el espacio que hace posible la acomodación estratégica de la racionalidad capitalista a nuevas circunstancias productivas que se adecúan e instrumentalizan en aras de maximizar la relación capital trabajo y ampliar la acumulación de excedentes sustentándose en los grupos populares carentes de recursos.

Si a lo anterior se suma el hecho contundente de que la mayor parte restante de la actividad constructora de vivienda popular en Bogotá se desarrolla en mucha menor escala y básicamente dentro del sistema de la autoconstrucción, mal llamado desarrollo progresivo, en donde las relaciones sociolaborales son de claro corte informal, lo mismo que los esquemas constructivos — graduales, rudimentarios y exiguos — se concluye entonces que las modalidades de trabajo informal conforman el sustento básico para el desarrollo de una de las principales actividades económicas de la ciudad capital colombiana como generadora de empleo y valor. Y que en ese sustento se basan tanto la gran como la pequeña unidad productiva que en ambos casos busca contrarrestar el alto costo de la mano de obra.

El transporte público

El servicio del transporte público en la ciudad de Bogotá es una actividad económica de gran importancia y dinámica compleja. Aquí se tratará el llamado transporte colectivo urbano y servicio individual de taxi. En consecuencia, no se incluirá el transporte de mercancías ni bienes en general, sino expresamente el servicio del transporte público de los bogotanos. Dentro de este tratamiento se hará especial énfasis

en la forma como la empresa que desarrolla esta actividad acoge modalidades de trabajo informal al igual que en el caso de la industria de la construcción.

El servicio del transporte público es prestado por un número aproximado de 7.000 buses, 5.000 busetas y 17.000 taxis (sólo 400 colectivos y el resto individuales). En estas considerables cifras no están contabilizados los buses y busetas de servicio intermunicipales, ni tampoco los automóviles particulares que prestan servicio público de forma ilegal, que se concentran principalmente en sitios de gran aglomeración (por ejemplo, en las salidas de los mercados) o en sitios que carecen de la adecuada prestación del servicio público organizado como en los barrios periféricos, en los cuales no solamente se cobran tarifas más altas que las oficiales, sino que también se carece de regulación en lo referente a horarios y rutas. El servicio de buses y busetas se presta sobre una extensa red de 580 rutas, de las cuales el 34,4 por ciento carece de aprobación oficial. Los vehículos que recorren estas rutas están afiliados a 38 empresas que agrupan un número cercano a 9.000 propietarios de buses y busetas. Los taxis, por su parte, están afiliados a 17 empresas diferentes y además existen 8 empresas para vehículos con radioteléfono y 5 para aquellos que prestan servicio colectivo.

El transporte público en Bogotá ha sido muy estudiado y, en particular, el diagnóstico acerca de la eficiencia en la prestación del servicio es bastante preciso (Urrutia 1981, Acevedo 1982). Los estudios coinciden en que el parque automotor es muy superior al necesario para una eficiente prestación del servicio. Esta sobredotación resulta de la compleja interacción existente entre las diferentes entidades y organizaciones vinculadas al transporte, que conforman y activan los diferentes eslabones componentes de esta actividad económica. Por su parte, esta interacción determina una intrincada dinámica interinstitucional que permite adelantar los procesos económicos resultantes de esta actividad en modalidades de tipo informal.

Así, en primer lugar están las firmas ensambladoras. En la actualidad existen tres empresas transnacionales (Sofasa — Renault, Compañía Colombiana Automotriz — Mazda, Colmotores — Chevrolet) cuya relación de permanencia en Colombia está determinada por el mercado y regulada por el Estado. Todas ellas se proveen de sus respectivas casas matrices y también de pequeñas empresas productoras de autopartes en Colombia. Para el año de 1984, los vehículos producidos por la empresa Colmotores (la única ensambladora colombiana poseedora de una línea completa de vehículos para el transporte público) tenía altos porcentajes de integración de partes producidas nacionalmente: buses urbanos P60, el 55 por ciento; busetas B30, el 57 por ciento; buses intermunicipales 580, el 26 por ciento; taxis grandes Celebrity, el 36 por ciento y, por último, taxis pequeños Chevette, el 54 por ciento.[1] Estas firmas ensambladoras entregan los vehículos a los concesionarios con base en cuotas que resultan de su capacidad y compromisos de producción, por un lado, y del cupo asignado a cada concesionario, por el otro.

En segundo lugar están los concesionarios, cuya función consiste en entregar al público unitariamente la producción de vehículos procedentes de las firmas ensam-

[1] Datos provenientes del Departamento Administrativo de Tránsito y Transportes, DATT.

bladoras. Generalmente el concesionario trabaja con una sola firma automotriz, con la que logra un contrato de distribución correspondiente a un número determinado de vehículos y de partes por año, lo cual implica cumplir con una serie de requisitos, relativos a la disponibilidad de capital, instalaciones locativas (taller, salón de venta, administración), personal idóneo y, en general, la parafernalia administrativa requerida. Este contrato, a su vez, está regulado por el Estado, así como su correcta operación. Los concesionarios entregan los vehículos a sus clientes que usualmente son las empresas transportadoras, las cuales hacen sus solicitudes con base en los cupos aprobados por el Instituto Nacional del Transporte, INTRA, y a los pedidos que por su conducto efectúan los afiliados que desean nuevos vehículos. Por ello, según lo informaron tanto los conductores propietarios como los conductores asalariados entrevistados, la adquisición unitaria de vehículos para el transporte público en general resulta difícil, en especial cuando se hace directamente sin tramitar el cupo dentro de los pedidos que hacen las empresas transportadoras regularmente. Adicionalmente, vale anotar, que hasta hace poco tiempo la oferta de vehículos al mercado ha sido inferior a la demanda (como se explicará más adelante) y que esto incide en el intenso mercado de vehículos usados que a su vez, determina el que el parque automotor para el servicio público, en parte, esté envejecido y considerablemente deteriorado. Esta intermediación del concesionario se hace indispensable, en la medida en que tan solo mediante la obtención del crédito aportado por la entidad financiera se logra hacer efectiva la venta de otro vehículo y, por ende, la activación de la razón de ser del concesionario. También conviene anotar a este respecto una leve diferencia entre las empresas transportadoras de tipo cooperativo y aquellas que, como sociedades anónimas o individuales, operan bajo esquemas más empresariales que las anteriores.

En tercer lugar están las empresas transportadoras, divididas en empresas de tipo cooperativo y sociedades anónimas. El origen de las primeras está determinado principalmente por la reglamentación estatal que exige la prestación del servicio público a través de esquemas empresariales formales. Esto hace que los pequeños propietarios individuales encuentren en la asociación cooperativa la mejor posibilidad para realizar su trabajo de acuerdo con la ley. Así surgen las cooperativas de transportadores, cuya existencia legal se logra con una baja inversión de capital, quedando sujetas a un laxo régimen tributario que las beneficia de una sustancial exención de impuestos que, a pesar de haber sido atenuada en 1975, aún les permite operar en condiciones ventajosas frente a la sociedad anónima. Sin embargo, es de anotar que el carácter cooperativo no se impone sobre el carácter de transportador individual, puesto que en la práctica predominan los esquemas unipersonales. Algunas cooperativas han logrado un nivel adecuado de racionalidad empresarial a pesar de que mantienen montos de capital inferiores a aquellos característicos de la sociedad anónima, cuya capacidad de generación de excedentes las ubica como las empresas de mayor tamaño en la actividad transportadora, especialmente cuando se las compara con las numerosas empresas de tipo cooperativo.

Ambas modalidades empresariales, las de tipo cooperativo y las sociedades anónimas, interactúan, en primera instancia, con entidades dedicadas a la producción, comercialización y provisión de vehículos y de repuestos (ensambladoras, concesionarios y financieras); también con entidades oficiales reguladoras de estos procesos y de su vida institucional, operación y funcionamiento de acuerdo con las normas y

regulaciones referentes a la prestación del servicio del transporte público (INTRA y Departamento Administrativo de Tránsito y Transporte [DATT]).[2] Igualmente lo hacen con una entidad de economía mixta (la Corporación Financiera del Transporte), la cual, entre los servicios prestados, ayuda a la financiación de los vehículos interviniendo en los procesos de negociación con los concesionarios y, lo más importante para los efectos de este estudio, se encarga del pago del subsidio, que a manera de compensación tarifaria, otorga el Estado a los propietarios de los vehículos como se verá más adelante. Así mismo, interactúan con otras entidades particulares para la financiación de vehículos y con entidades bancarias con las cuales realizan las transacciones monetarias correspondientes a su gestión. Adicionalmente, interactúan con las organizaciones surgidas de su propio seno tales como los sindicatos de base, las federaciones sindicales y las centrales sindicales, las cooperativas de conductores asalariados y las casa-cárceles, que como su nombre lo indica, han surgido para la protección y defensa de los conductores que por accidentes de tránsito son detenidos por las autoridades policiales de Bogotá. Por último, sin que sean menos importantes, las empresas transportadoras interactúan con sus miembros y empleados (socios, personal de planta y afiliados) con quienes desarrollan relaciones de distinta índole, las cuales configuran y materializan su desarrollo institucional.

Con esta presentación de la compleja red institucional que conforma el espectro de la prestación del servicio del transporte público en Bogotá, se posibilita a continuación el tratamiento analítico de las relaciones sociolaborales correspondientes a esta actividad económica. Se espera que esto permita entender cómo el resultado de esta interacción sociolaboral hace posible la persistencia de un servicio público cuya operación es, de alguna manera, contradictoria. Por un lado, se trata de un servicio apoyado en un parque automotor saturado en lo referente al número de vehículos, pero subutilizado dado que con solo el 30 por ciento se podría prestar un servicio eficiente en caso de que las rutas, los horarios y el rodamiento operaran debidamente. Por el otro, se trata de un proceso en el cual los actores participantes expresan su descontento, no obstante los beneficios que en mayor o menor medida derivan de él.

Antes de entrar en el tratamiento de esta dinámica, es importante anotar que ella resulta de la existencia y desarrollo de las empresas transportadoras arriba diferenciadas, cuyas características y dinámica operativa contribuyen a que se presente la paradoja señalada. Así, en primera instancia, las empresas cooperativas no logran que en la práctica sus fundamentos y propósitos institucionales se puedan cumplir. Sus pretensiones democráticas desestimulan la afiliación de empresarios y propietarios menores quienes prefieren vincularse a empresas que les permitan interactuar más independiente e individualmente y que les impongan menos requisitos institucionales

[2] El INTRA — Instituto Nacional de Transporte — expide las licencias de funcionamiento para las empresas de transporte, otorga el cupo de vehículos a cada empresa, de acuerdo a los parámetros fijados por las oficinas de Planeación de las Alcaldías. El DATT — Departamento Administrativo de Tránsito y Transporte, a su vez, fija las rutas de transporte público en la ciudad, otorga las rutas a las empresas, controla las matrículas de los vehículos y regula la prestación del servicio. No obstante, entre estas dos instituciones se presentan problemas de coordinación, reflejados en la duplicidad de funciones, la confusión en la delimitación de las respectivas jurisdicciones y, naturalmente, los conflictos en la interpretación de las normas.

en lo referente al uso y destino de los ingresos derivados de la actividad y a la realización de acciones cooperativas. Por ello, estas empresas son exiguas, no logran afiliar la mayoría de los vehículos y se ven impedidas para ofrecer verdaderos atractivos a sus afiliados, quienes, en última instancia, conforman el sector más precario de quienes se dedican a la prestación del servicio del transporte público en Bogotá. En segunda instancia, las grandes empresas constituidas como sociedades anónimas, por el contrario, poseen el mayor número de vehículos afiliados y una serie de miembros que, en muchos casos, son dueños de más de un vehículo y consideran importante encauzar su función a los parámetros de su visión personal que no siempre se identifica con la meta de lograr la prestación del servicio más eficaz.

Ambas modalidades empresariales operan bajo el mismo esquema institucional. Su organismo rector es una asamblea general conformada por los afiliados o los socios, según sea el caso, la cual elige una junta directiva o consejo de administración que, a su vez, designa al gerente general. Este funcionario empresarial directivo se encarga de la estructuración y nombramiento del personal de planta al cual se le asignan las diferentes labores (administración — contabilidad, tesorería, archivo, manejo de personal, operativa — control y asignación de tráfico y rutas, turnos, equipos, despachos, servicios — garajes, provisión de gasolina, lavado, engrase, etc.). Las diferencias sustanciales entre estas dos modalidades empresariales radican en su tamaño y recursividad. No obstante, cada caso presenta peculiaridades que resulta imposible diferenciar en este trabajo y que a pesar de su existencia no impiden el señalamiento de las tendencias básicas que caracterizan las modalidades sociolaborales que se tratarán a continuación y que corresponden principalmente a las empresas de buses y busetas, sin que ello signifique excluir a las de taxis sobre las cuales se harán anotaciones pertinentes adicionalmente.

Por lo general el parque automotor que converge en las diferentes empresas transportadoras es activado por dos modalidades de conductores cuyos vínculos con la empresa operan en forma sustancialmente diferente.

En primer lugar están los conductores asalariados, cuyo número varía según el tamaño de la empresa a pesar de que en todos los casos en los cuales se da la vinculación laboral, constituye la mayoría de quienes físicamente conducen los vehículos de transporte público. Estos conductores laboran con un contrato directo a término indefinido mediante el cual logran las prestaciones sociales establecidas por la ley laboral vigente así como la afiliación a la casa-cárcel ya mencionada, sobre la base de un salario urbano mínimo legal. Reciben una remuneración cuyo monto final corresponde a un porcentaje resultante del número de pasajeros transportados en el día y, en algunos casos, de un porcentaje adicional por cada viaje redondo (ida y vuelta) realizado. Estos conductores deben acreditar certificados de buena conducta, exámenes de buena salud, certificados de sangre y pulmones, recomendaciones laborales, buen estado sicométrico y, por último, poseer una licencia de conducción (pase de 9a. categoría en el caso de los conductores de buses y busetas y de 7a. en el caso de los conductores de taxis).

En segundo lugar, los conductores propietarios quienes, en menor número, se eximen de gran parte de los requisitos exigidos a los conductores asalariados por poseer el vehículo y porque, en muchos casos, se trata de individuos que comenzaron

como asalariados y que gradualmente fueron ahorrando hasta adquirir un vehículo de su propiedad. Estos conductores periódicamente entregan a la empresa el dinero correspondiente a sus prestaciones sociales, tomando el salario mínimo como base, de tal forma que su vinculación laboral con la empresa se homologue con la de los conductores asalariados. Sin embargo, por voluntad propia no se afilian al seguro social dada la inconveniencia implícita en la exigencia de tener que declarar a las autoridades tributarias la totalidad de lo producido mediante la operación del vehículo. Alternativamente optan por la consecución de seguros de accidente que los protejan contra los daños a terceros vehículos y contra costos implícitos en la responsabilidad civil. Para ello, en muchos casos, constituyen fondos de auxilio mutuo y adicionalmente incorporan seguros de vida en caso de accidente por sumas relativamente moderadas (cercanas a los 2.000 dólares). Complementariamente a estas dos modalidades de conductores, aparecen ligados con las empresas transportadoras los propietarios no conductores, quienes en muchos casos, como ya se dijo, poseen más de un vehículo y se ligan a la empresa como inversionistas. En la mayoría de los casos estos individuos se entienden laboralmente con el conductor como patrones directos y proponen a la empresa el o los conductores de su preferencia para la conducción de sus vehículos, sobre la base de las relaciones personales en virtud del vecindario, el compadrazgo, el parentesco, etc. Conviene anotar que, a pesar de lo anterior, los vínculos con la empresa les significan ventajas comparativas en lo referente al acceso a repuestos y otros servicios o a la tramitación de la documentación para la operación del vehículo o para el manejo de los distintos problemas en caso de accidentes de tráfico.

La existencia de este segmento de propietarios no conductores y su contraste con los propietarios conductores da lugar a dos sistemas de administración laboral diferentes dentro de las empresas transportadoras.

El primero es el sistema conocido en el gremio como de Administración Libre. Implica que el dueño consigna periódicamente el dinero correspondiente al salario del conductor en la empresa, para que ésta a su vez le pague dentro de la nómina regular quincenalmente. Bajo esta modalidad se pagan tanto los sueldos de los conductores asalariados, como de los conductores propietarios afiliados que lo deseen. Dentro de ella se contempla adicionalmente el llamado "salario de disponibilidad", el cual corresponde a una modalidad, generalizada pero no obligatoria, mediante la cual, cuando el vehículo no puede ser operado por fallas mecánicas, el conductor recibe su salario equivalente al mínimo. Opera por medio de una boleta que el propietario del vehículo pasa a la empresa para que ésta la haga vigente cuando sea del caso. Este sistema implica entonces que la relación entre la empresa y los conductores — asalariados o propietarios — se limite exclusivamente a la cancelación del salario en forma quincenal y en el caso de los conductores asalariados, cuando es pertinente, el pago del "salario de disponibilidad".

El segundo es el llamado sistema de Administración por la Empresa mediante el cual el conductor asalariado consigna diariamente el dinero resultante de la operación en base a la máquina registradora instalada en el vehículo. La empresa a través de los recolectores recibe este dinero y lo consigna para luego entregar al propietario las utilidades sobrantes después de haber cancelado el salario del conductor con sus respectivas prestaciones y la cuota de afiliación del vehículo. Este sistema no es tan

frecuente como el anterior y es utilizado por aquellos propietarios que no se entienden directamente con el conductor en lo referente a la operación de los vehículos de su propiedad. Para la empresa este sistema es el más rentable, ya que le permite liquidez y capitalización de intereses y posibilidades de créditos.

Las empresas transportadoras que desarrollan su actividad con taxis operan en esquemas de alguna manera comparables en el sentido de que su funcionamiento institucional es posible en virtud de la afiliación de los propietarios de los automóviles, quienes pagan, además de su cuota de ingreso y su derecho de afiliación, pequeños aportes para la capitalización empresarial, ahorran a través de la empresa, contribuyen a los gastos de administración y aportan a un fondo de solidaridad utilizado en casos de accidentes de tráfico. Al igual que las empresas dedicadas al servicio con buses y busetas, estas empresas desarrollan diversas modalidades de operación demostrando la inexistencia de un esquema de coordinación central que regularice y uniformice su dinámica. Estas empresas tampoco pretenden la homologación del manejo de la relación entre propietarios y conductores asalariados. Su prioridad también radica en la afiliación del mayor número posible de automóviles y para ellos los asuntos relacionados con el manejo de los aspectos sociolaborales no constituye el aspecto central de su dinámica dado que en el gremio de los taxis, a diferencia del caso de los buses y las busetas, la relación entre vehículo y propietario es mayor, lo que no quiere decir que no sea frecuente el que un solo individuo posea varios automóviles. En este sentido, los choferes asalariados también constituyen un segmento importante en la operación de los taxis en la ciudad de Bogotá. Sus contratos de trabajo no se establecen formalmente y, según se pudo constatar en el estudio realizado, se hacen verbalmente sobre la base de una asignación de alrededor del 25 por ciento para el conductor, quedando el resto para el propietario. Son frecuentes los casos en los que los gastos de gasolina para los automóviles se descuentan del porcentaje del 25 por ciento mencionado. Así, en el caso de los taxis, las relaciones sociolaborales también se manejan dentro de modalidades de tipo informal que resultan de los acuerdos entre propietarios y trabajadores, quienes buscan asegurar que el desplazamiento y la operación de los automóviles se ajusten al convenio entre ellos efectuado, minimizando el riesgo de usos indebidos del vehículo. Más específicamente, la experiencia investigativa realizada permitió establecer la fuerza y el funcionamiento de prácticas informales tales como el arrendamiento de vehículos, el cual, bajo esta modalidad es operado en dos jornadas diferentes por conductores distintos: el propietario y el arrendatario. Complementariamente, esta modalidad implica acuerdos tácitos para afrontar conjuntamente los costos y riesgos implícitos en la operación (mantenimiento, daños y accidentes) y se da primordialmente bajo relaciones de parentesco y vecindad.

Ahora sí parece oportuno entrar a tratar brevemente el impacto del subsidio oficial que el gobierno reconoce a los transportadores propietarios de buses. Este sistema compensatorio al bajo monto de las tarifas pagadas por los usuarios, se ha movido dentro de un proceso paradójico si se tiene en cuenta que su finalidad y surgimiento iniciales, definidos para incentivar la prestación del servicio del transporte público por parte de los particulares, por un lado, y para mantener bajo el costo para los usuarios, por el otro, se han convertido en un verdadero contrasentido. La brecha entre el pago exigido a los usuarios y el enorme costo de un vehículo de esta naturaleza (aproximadamente 31.000 dólares) ha venido siendo alimentada por el Estado en forma continua

a lo largo de las últimas administraciones gubernamentales. Solo a comienzos de la década de los ochenta se inició el desmonte gradual de este sistema mediante la creación de los buses TSS (transporte sin subsidio), los cuales cobran tarifas más altas basadas en el valor real del vehículo, los combustibles y los demás costos implícitos en su operación. Así, la diferencia entre el valor de la tarifa de los buses subsidiados y de los TSS a finales de 1984, corresponde a un 150 por ciento ($6 en los buses subsidiados contra $15 en los buses TSS).

En la mayoría de los países en donde la prestación del servicio del transporte público es oficial o está debidamente controlada por el Estado, su costo operativo reconocido alcanza el 70 por ciento mientras que en Colombia tan solo llega al 14 por ciento. Esta gran diferencia está sustentada y cubierta por el subsidio que a través de la Corporación Financiera del Transporte otorga el Estado a los propietarios de los vehículos. Se trata entonces de una cifra muy alta que varía dependiendo del modelo (año) del vehículo. Teóricamente el subsidio es cancelado por esta Corporación Financiera trimestralmente a todos los buses de modelos anteriores al año de 1974. Para que haya lugar al pago del subsidio cada vehículo debe acreditar la realización mínima de dos viajes redondos durante 21 días al mes. Cumplido este requisito el propietario asegura su derecho a recibir este beneficio.

Toda la situación mencionada genera las circunstancias propicias para la proliferación excesiva de los vehículos que, como ya se dijo, en Bogotá abundan y están subutilizados por falta de una política que regule y racionalice la prestación del servicio y que esté en condiciones de enfrentar los costos implícitos en el alza de tarifas a una población acostumbrada a pagar poco por el transporte público. Los propietarios de buses operan en condiciones óptimas en lo referente a rentabilidad, bajo desgaste y reducidos costos operativos. Les basta con mover sus vehículos ciñéndose a las exigencias oficiales mínimas que les aseguren el acceso al subsidio. De ahí en adelante, ellos optan por intensificar la operación del vehículo según sus necesidades y criterios individuales, dado que no existe un mecanismo de control que homologue la prestación del servicio. Los conductores propietarios, en particular aquellos dueños de vehículos más antiguos y adquiridos como resultado de un proceso de movilidad laboral ascendente (de conductor asalariado a conductor propietario), optan por intensificar el uso del vehículo para generar los mayores ingresos posibles que destinan para cubrir los costos fijos y variables de la operación — incluidas las cuotas para el pago del vehículo — y para asumir los costos correspondientes a la satisfacción de las necesidades suyas y de sus familias. Los propietarios no conductores escogen entre la ley del menor esfuerzo, basada en operar el vehículo ciñéndose a las exigencias mínimas para acceder al pago del subsidio y una operación más intensa que contrarreste el desgaste de la máquina con la rentabilidad resultante de intensas jornadas realizadas por los conductores asalariados, que laboran por estímulo de la llamada "guerra del centavo".

A los conductores asalariados se les reconocen $0,79 por cada pasajero transportado en un día hábil incluyendo los sábados y $1,50 por cada pasajero transportado en día feriado. Los informantes entrevistados en este estudio coincidieron en señalar que la jornada regular para la operación de un vehículo subsidiado (entre 8 y 12 horas diarias, 7 días a la semana), fácilmente le permite al propietario cancelar el salario del conductor, cuando es del caso, y cubrir una parte sustancial de los costos fijos

(combustibles, garaje, engrase, etc.). El subsidio surte sus efectos dependiendo de las circunstancias particulares de los propietarios. Aquellos que poseen varios vehículos los usufructuan ampliamente mientras que aquellos que se desempeñan como empresarios precarios tienen que destinar una parte significativa de esta compensación para cubrir los costos variables (préstamos, reparaciones, etc.) y, por ello, obtienen utilidades menores. La proliferación de buses en Bogotá es indicativa de las paradojas arriba señaladas y, sin lugar a dudas, resulta de la persistencia del subsidio compensatorio cuyo desmonte gradual plantea la transición hacia una situación realista en la que los usuarios del transporte tendrán que pagar costos más altos por un servicio que, a su vez, deberá hacerse más eficiente y consecuente con las limitaciones de un Estado deficitario desprovisto de los recursos para continuar subsidiando el transporte masivo de la población.

El estudio también contempló la ingerencia de los sindicatos y de las cooperativas de trabajadores ligados a la prestación del transporte público en Bogotá. No obstante, dada la falta de espacio, aquí tan solo se señalará que la dinámica sindical implícita en la prestación de este servicio se caracteriza por la falta de coordinación, los conflictos y los desacuerdos existentes. La organización sindical se encuentra fraccionada en las diferentes empresas transportadoras grandes. En el caso de las empresas cooperativas, los sindicatos no afilian a los propietarios conductores y por ello se exponen a los desacuerdos y conflictos y a la falta de solidaridad de los afiliados no sindicalizados. En las sociedades anónimas los sindicatos se afilian a estos conductores, pero no les permiten formar parte de sus directivas ni les conceden derecho al voto en las decisiones colectivas de la organización, lo que también implica conflictos y fraccionamientos. No obstante, las reivindicaciones en la mayoría de los sindicatos, señalan algunos de los principales problemas que aquejan a los trabajadores. En este sentido, la carencia de horarios fijos para el control de las horas extras trabajadas y los pagos diferenciales correspondientes, es uno de los temas prioritarios en las reclamaciones. Asimismo, están las exigencias de instrumentar mecanismos que permitan mayor precisión para los pagos correspondientes a los descansos compensatorios, a los recargos nocturnos y al trabajo realizado en domingos y días festivos. En contraposición a lo afirmado por las empresas transportadoras en lo referente a su estricto cumplimiento de la legislación sociolaboral vigente, los sindicatos expresan su descontento con la irregularidad de los contratos de trabajo, la falta de primas, los obstáculos al otorgamiento de vacaciones remuneradas, a la afiliación al seguro social, al otorgamiento del subsidio familiar y de ropas de trabajo. Vale la pena anotar que la incidencia de modalidades de trabajo informal en la prestación del servicio de transporte público de pasajeros en Bogotá, ofrece un terreno propicio para la ocurrencia de irregularidades en las relaciones sociolaborales. Los diferentes sindicatos señalan no haber logrado el reclutamiento de todos los conductores asalariados, ya que con frecuencia para ellos resulta más conveniente ceñirse a lo acordado con el patrón quien, a su vez, se apoya en la flexibilidad que le otorga la empresa para definir según su criterio y posibilidades, el marco de las relaciones sociolaborales con el conductor. La gran excepción corresponde a la unanimidad existente alrededor de las bondades otorgadas por la casa-cárcel ya mencionada. Este servicio de protección a los conductores detenidos por accidentes de tránsito ha sido logrado parcialmente en virtud de las presiones sindicales que al respecto se han movilizado en apoyo de los

conductores asalariados. Su funcionamiento cuenta con aprobación legal por decreto ejecutivo y es supervisado por la Dirección Nacional de Prisiones del Ministerio de Justicia. Con él, el gremio considera haber asegurado la dignificación de la condición del conductor quien, al incurrir en accidentes involuntarios y ser detenido por la policía, evita el riesgo de ser tratado como un delincuente común. Adicionalmente, la Federación Unitaria de los Trabajadores del Transporte (FUTT), creada a mediados de 1983 pretende fusionar a los trabajadores del transporte público urbano con los demás gremios que gravitan alrededor del transporte fluvial, marítimo, ferroviario, aéreo y de carga.

Para finalizar el aparte correspondiente a la prestación del servicio del transporte público en Bogotá, es posible concluir que existe una alta incidencia de modalidades de trabajo informal en su dinámica operativa. Las empresas transportadoras no siempre conceden la debida prioridad a los objetivos de lograr un servicio eficiente y de buena calidad para los usuarios, por un lado, y de satisfacer las necesidades y expectativas de sus afiliados, por el otro, frente a la posibilidad de ejercer la labor de intermediación en lo referente al acceso, asignación del parque automotor y a su funcionamiento. Los grandes propietarios de vehículos, por su parte, continúan subutilizándolos y, mientras persista, usufructuando el subsidio oficial. Asimismo, las rutas continúan operando por fuera de las definiciones y asignaciones hechas por las autoridades correspondientes, hasta el extremo de que durante el día cerca del 60 por ciento operan ilegalmente y en la noche lo hacen en su totalidad (es decir, se originan y terminan en puntos diferentes a los autorizados por el DATT). Al lado de lo anterior, las difíciles condiciones en las que se encuentra la Empresa Distrital de Buses de Bogotá impiden pensar en términos realistas que en el corto plazo ella pueda subsanar sustancialmente las deficiencias señaladas. Es de esperar que con el desmonte gradual del subsidio se vayan tomando las provisiones necesarias para adecuar un sistema que haga compatible la prestación de un servicio racional y eficiente en condiciones sociolaborales uniformes, realistas y favorables para los trabajadores.

Los servicios que gravitan alrededor de la Gran Central de Abastos de Bogotá

Los servicios que gravitan alrededor de la Gran Central de Abastos de Bogotá, CORABASTOS, conforman una gama heterogénea de actividades económicas cuya incidencia en el principal punto de convergencia de víveres y productos para el consumo doméstico al por mayor de la ciudad, es determinante en los procesos de acumulación que en ella se generan. En este aparte se tratará analíticamente el caso de CORABASTOS (CORPORACION DE ABASTOS DE BOGOTA, S.A.), haciendo énfasis en la dinámica interdependiente que resulta de las relaciones existentes entre esta organización comercial y los trabajadores que laboran allí prestando diferentes servicios indispensables para su funcionamiento.

El proyecto de creación de una central de abastecimiento en Bogotá surgió inicialmente como una respuesta a la necesidad apremiante de tecnificar el mercado mayorista de alimentos en la capital. Durante las décadas de los años cincuenta y sesenta la actividad del comercio de alimentos al por mayor se venía practicando en

lugares céntricos de la ciudad, en condiciones altamente deficientes de infraestructura, higiene y seguridad.

En 1970 se dio existencia jurídica a la Sociedad Promotora de la Gran Central de Abastos de Bogotá, con intervención de representantes de la Empresa Distrital de Servicios Públicos, EDIS; el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria, INCORA; el Instituto de Mercadeo Agropecuario, IDEMA, y la Corporación Financiera de Fomento Agropecuario y de Exportaciones, COFIAGRO. Esta Sociedad Promotora tuvo a su cargo la proyección, promoción, creación, manejo y funcionamiento de una Central de Abastecimiento en Bogotá.

En este orden de ideas CORABASTOS se creó con el propósito de lograr los siguientes objetivos generales:[3] 1) organizar programas específicos de mercadeo de alimentos al por mayor en la ciudad, con miras a reducir al máximo las transacciones que elevan los márgenes de comercialización y los precios al consumidor, 2) promover una mayor integración entre los productores y mayoristas, 3) promover la organización de cadenas detallistas y sus vínculos con mayoristas, 4) solucionar el problema del mercadeo de productores agropecuarios en Bogotá, 5) proporcionar instalaciones físicas adecuadas al comercio de alimentos, a fin de permitir una transferencia rápida y eficiente de productos al nivel mayorista de mercadeo, 6) generar empleos y tecnificar el personal utilizado para obtener una racionalización en la distribución, el consumo, el transporte y la venta de productos alimenticios y 7) propender por el mejoramiento de la dieta de toda la población de Bogotá.

A mediados de 1972 se entregaron 24 bodegas, una zona administrativa, la zona bancaria y una estación de gasolina. Paralelamente, se impulsó la creación de la Central Mayorista de Abastos, S.A., CABSA, entidad que debía administrar el proyecto de la central mayorista.

La división de funciones entre CABSA, encargada de ofrecer instalaciones y mantenimiento para la labor mayorista con ingresos provenientes de la administración de la Central, y CORABASTOS encargada de la regulación de precios y de llevar a cabo programas de comercialización con recursos limitados, fueron factores que propiciaron una aguda crisis en 1974. Resultante de esta crisis fue la fusión de las dos entidades protocolizada en 1976. La nueva entidad recibió el nombre de CORABASTOS y sus objetivos quedaron reducidos, en la práctica, a los que desde su creación había acogido CABSA.

CORABASTOS es una sociedad anónima de economía mixta, con un capital autorizado de cien millones de pesos, con una participación del 51 por ciento de sus acciones por entidades descentralizadas o estatales y un 49 por ciento por entidades privadas. En lo relativo a infraestructura, en 1973 CORABASTOS había adecuado 40 hectáreas para bodegas de comerciantes, estacionamiento, vías de acceso y otros servicios. En 1983 obtuvo otras 30 para su extensión. Cuenta actualmente con 2.320 arrendatarios distribuidos en 28 bodegas y locales. Aparte de las bodegas, hay en CORABASTOS locales de ferretería, cafeterías y cocinas, fruterías, ocho bancos y dos corporaciones de ahorro, un estacionamiento, una zona de empaques de madera,

[3] Corporación de Estudios Ganaderos y Agrícolas, CEGA, Análisis de la Corporación de Abastos de Bogotá, CORABASTOS, S.A., Bogotá, Febrero de 1983, pp. 21-25.

locales de empaques y fique y un local de pescadería. Uno de los principales problemas a este respecto radica en el sistema de subarriendo de locales que conduce a elevar los costos de instalación en varias veces más de lo que CORABASTOS recibe realmente como arriendo y determina el encarecimiento de los productos.

Además de las actividades de mercadeo al por mayor, CORABASTOS maneja dos plazas minoristas. Primero la Plaza de las Flores de propiedad de CORABASTOS. Esta cuenta con 871 comerciantes detallistas, entre productos perecederos, granos y procesados, lácteos y carnes, entre otros. Segundo, la Plaza de Paloquemao de propiedad de los Ferrocarriles Nacionales. CORABASTOS la ha tenido y administrado en calidad de arrendamiento, contando en la actualidad con 993 arrendatarios comerciantes detallistas con una gran variedad de productos.

El modelo de operación diaria de CORABASTOS puede sintetizarse como sigue: el horario de abastecimiento es de 4 a.m. a 6 a.m. En el transcurso de estas horas ingresan todos los productos alimenticios y se realizan transacciones entre productores y mayoristas. El horario de evaluación va de 6 a.m. a 4 p.m. En este lapso salen de la Central los productos en volúmenes menores hacia los puntos de distribución detallista o al consumidor final. En esta fase se realizan transacciones entre mayoristas y detallistas, mayoristas y entidades comerciales y mayoristas y consumidores finales.

En el estudio realizado se pudo ver cómo el proceso de determinación de los precios se realiza de acuerdo a las características del producto. Para los productos procesados se procede por un sistema de concertación: la industria y el Gobierno de común acuerdo fijan el precio del producto. Para los productos perecederos (frutas, hortalizas y tubérculos) el precio se determina por el sistema de regateo y de acuerdo al libre juego de la oferta y la demanda. Estas transacciones son la base para la determinación que hace CORABASTOS del precio promedio del producto. No obstante, el proceso de comercialización, tal como se presenta en la realidad, requiere de una serie de operaciones adicionales entre las que se pueden mencionar las siguientes: el transporte y almacenamiento de las mercancías, la selección, tipificación y normalización de los productos, la formación de las unidades de venta o fraccionamiento en lotes y el acondicionamiento y empaques para el transporte y almacenamiento.

Respecto de la generación de empleo por parte de CORABASTOS, es preciso señalar que efectivamente ha habido un aumento importante en el número de trabajadores que se desempeñan en esta actividad frente a los que laboran en la antigua Plaza España, además de la notoria mejoría en cuanto a las condiciones físicas, sociales y ambientales en las que realizan actualmente su actividad. En el mercado mayorista de CORABASTOS intervienen diariamente unas 60.000 personas, discriminadas así: 2.700 comerciantes, 3.300 dependientes, 1.500 braceros y zorreros, 5.500 transportadores (conductores y ayudantes), 1.400 vendedores (independientes) y 35.600 compradores.

A las 4.30 a.m. empiezan a llegar a CORABASTOS camiones cargados de productos para la venta procedentes de todas las regiones del país. Según el producto se localizan frente a las bodegas especializadas. Los camiones son fletados por el propietario del producto, o en algunos casos pertenecen al comerciante que ha comprado los productos directamente en la región. Los compradores y vendedores de los víveres perecederos generalmente se conocen de tiempo atrás; sin embargo, no

adquieren compromiso de antemano. El sistema de compra que usan consiste en detenerse a mirar calidades, extrayendo muestras al azar de diferentes bultos para ofrecer un precio. Cuando ya se han realizado un buen número de negociaciones sobre un mismo producto se fija el precio en una papeleta que equivale al valor promedio diario de compra por producto. A partir de las 8.00 a.m. se acercan los funcionarios de la Central a recoger las papeletas donde los compradores han anotado el precio promedio de compra con la clasificación del producto negociado en la mañana. Con base en estos datos, CORABASTOS oficializa los precios que van a servir de base a las estadísticas del Ministerio de Agricultura.

Los camiones contratados para el transporte fijan el precio por el recorrido, calculando que en la Central no se demorarán más de dos horas y media en la negociación y el descargue. Cuando se demoran más tiempo, se les tiene que pagar extra. Con productos perecederos como el aguacate, generalmente es el arrendatario de la bodega en CORABASTOS quien realiza la compra directa a los agricultores en las regiones de producción. Esto significa que en CORABASTOS, en este caso, se vende el producto de mayoristas a minoristas (vendedores de plazas urbanas, tiendas, vendedores ambulantes, etc.). Los negocios de otro tipo están determinados por el producto y por la modalidad del mayorista. Por ejemplo, en el caso del arroz los mayoristas especializados compran directamente a los grandes productores o a los molinos.

A CORABASTOS también llegan camiones cargados de granos que se venden a los mayoristas menores o a los minoristas de tienda o plaza. La venta de productos como la yuca y las frutas se realiza mediante una negociación simultánea con varios compradores, quienes tienden a comprar entre todos el total de la carga. Esta modalidad requiere de la existencia de redes organizadas cuya fuerza radica en relaciones de tipo personal. Así pues, el tipo de producto influye significativamente en la modalidad de negociación correspondiente y su precio está determinado por la calidad y también por el juego entre la oferta y la demanda.

Entre las 5.30 y las 7.30 a.m., una vez realizado el proceso de compra-venta, se contratan a los braceros y los zorreros, quienes son los trabajadores encargados de realizar el descargue y traslado de productos a las bodegas o puestos de venta. Los braceros trabajan por pares y son contratados por el comprador. Generalmente se les paga a destajo por bulto entre $20 y $40 según el producto. Los productos que tienen mayor peso, como la yuca, tienen mayor valor que, por ejemplo, la cebolla cuyo peso es menor. Asimismo, en el caso de arroz se paga a destajo según el tonelaje movilizado. El pago obtenido se reparte entre los dos braceros, quienes han dividido el trabajo; uno que descarga y el otro que acerca la carga a la zorra (a veces de tracción animal y a veces tirada por el mismo zorrero) que conduce el producto a la bodega o puesto. Al zorrero se le paga por bulto transportado pero de acuerdo a la distancia recorrida para el traslado del producto. Después de esta operación, el comprador y/o sus ayudantes se dedican a la organización del producto. El vendedor recibe el pago y se aleja, los braceros y zorreros descargan y transportan lo de un camión y van pronto en busca de nuevos trabajos. Este proceso dura aproximadamente hasta las 11.30 a.m. Después, se dedican a buscar más trabajo cargando lo que han comprado los minoristas. Estos trabajadores generan ingresos variables dado que las tarifas cambian de acuerdo con las relaciones existentes con los clientes que, en ocasiones, les dan una

propina adicional. Estos trabajadores, braceros y zorreros, se constituyen en los agentes activadores del proceso de comercialización y descongestionamiento de la Central. Para una mayor organización y autoprotección en su trabajo, se han distribuido proporcionalmente cubriendo toda el área física de la empresa. Su mayor preocupación consiste en impedir la competencia de los trabajadores piratas que aparecen esporádicamente en busca de ingresos para complementar los obtenidos en otra actividad, o simplemente por su desempleo. Así, para los braceros y zorreros es inconveniente el trabajador pirata, bien porque no se acoge a las tarifas que por consenso ellos han fijado o porque están quitándoles posibilidades de trabajo y en consecuencia, disminuyendo su ingreso. Si bien estos trabajadores son independientes y su ingreso está relacionado exclusivamente con su capacidad de trabajo, están sometidos a las normas fijadas por la Central en su Reglamento Interno de Funcionamiento. Desde la perspectiva de la empresa, la organización sindical asegura la presencia orgánica e instrumental de un intermediario o vocero del gremio ante la empresa y entre ésta y el grueso de la fuerza de trabajo dedicada a esta labor. La empresa mantiene en su organización interna funcionarios específicamente dedicados a las relaciones con dichos gremios.

Como ejemplo de la fijación de normas por parte de la empresa es pertinente anotar la existencia de tarifas para la prestación de los servicios de carga y acarreo la cual se hace siguiendo parámetros periódicamente revisados, ajustados y aprobados por la empresa. A su vez, la empresa considera en estos casos las peticiones de los arrendatarios de las bodegas, quienes solicitan de la Central el cumplimiento de una función protectora de su actividad a través de esta modalidad de control.

Durante las horas de la mañana, además de las actividades desarrolladas por las personas descritas, también se realiza el trabajo de un buen número de vendedores ambulantes. Estos están vinculados a dos grandes grupos: los vendedores de alimentos y los vendedores de mercancía. Los primeros son más numerosos que los segundos y en ambos grupos se presentan aquellos que cuentan con un carnet que los autoriza a trabajar dentro de la Central y aquellos que no lo tienen y que se conocen con el nombre de "piratas".

Los primeros (225 dedicados a la venta de alimentos y 60 a la de mercancía), obtienen su carnet después de haber logrado la aprobación de su correspondiente solicitud de ingreso, el permiso o licencia de vendedor ambulante expedida por la Secretaría de Gobierno de la Alcaldía Mayor de Bogotá y de haber firmado un "Documento de Compromiso" con CORABASTOS. Con estos documentos el vendedor queda facultado para realizar su trabajo, renovando su carnet anualmente y cumpliendo con las normas impuestas por la Corporación de Abastos de Bogotá, S.A. En este sentido, se compromete a trabajar regularmente (sólo se le autoriza una ausencia de 15 días hábiles al año), ciñéndose a los horarios estipulados (4.30 a.m. a 4.00 pm y días feriados hasta las 12.00 m.); a pagar las cuotas mensuales (variables) que le impone la Corporación por el uso de las instalaciones; a someterse a las inspecciones sanitarias que hace la Secretaría de Salud de la Alcaldía y a usar ropas y utensilios que hagan higiénica su labor; a expender únicamente los artículos autorizados previamente; a observar buena conducta (incluida la no participación en movimientos de protesta) y, por último, a denunciar los delitos que se cometen dentro de CORABASTOS. Adicionalmente a estas obligaciones, los vendedores deben elaborar

una lista de precios y someterla a la aprobación de la Corporación. No pueden traspasar su cupo a otro vendedor sin la autorización de la Corporación, la cual cobra el 2 por ciento del valor acordado en el traspaso. Así mismo, los vendedores deben someterse a los diferentes tipos de sanción previstos por la Corporación (amonestación verbal con constancia escrita en la Hoja de Vida, amonestación escrita y medidas disciplinarias como multas, decomiso de mercancía no autorizada, suspensión temporal de la licencia y, finalmente, expulsión definitiva).

Los segundos, es decir los "piratas" se presentan en una cifra presumiblemente alta, imposible de cuantificar debido a la rotación que resulta de los controles de la Corporación y de los conflictos con los vendedores autorizados. Estos vendedores son percibidos con preocupación tanto por la Corporación como por los demás vendedores. Sin embargo, se pudo establecer que en última instancia se les reconoce su vigor frente a la adversidad; ello, unido a la difícil situación de empleo en la ciudad, hace que se trate de un problema particularmente complejo.

Además de los incontables vendedores ambulantes, aparecen los vendedores de loterías, los voceadores de prensa y los lustrabotas. También los transportadores de los mercados adquiridos por pequeños compradores y amas de casa, quienes operan en vehículos de diferentes tipos (camionetas, carros) cuya principal característica es el deterioro y la vejez. Cobran según la distancia y operan mediante la sobrecarga de sus vehículos. Esta amalgama de trabajadores interactúa con el arribo gradual de los compradores: comerciantes de plazas de mercado más pequeñas, propietarios de supermercados de barrio, de tiendas, de restaurantes y cafeterías y amas de casa por lo general organizadas para hacer mercados para varias familias cercanas, de tal forma que se justifique el esfuerzo de ir hasta CORABASTOS a horas tan tempranas. Así, se estima que a la Central fluyen aproximadamente 60.000 personas al día. Dentro de esta alta cifra se incluyen, además de quienes allí laboran y de los distintos tipos de compradores, todos aquellos individuos que buscan una aglomeración de personas para realizar lo que se conoce como el "rebusque".

Los comerciantes arrendatarios mayoristas de la Central no están organizados gremialmente. Su organización laboral está atomizada y se expresa en virtud de su vinculación accionaria a CORABASTOS. Esta vinculación está definida en base al área de la bodega que arriendan, la cual implica suscribir 12 acciones por cada metro cuadrado. De esta manera, el número de metros cuadrados de bodegas (110.000 mts^2), multiplicado por el número de acciones/m^2 equivale al 49 por ciento que corresponde a la "propiedad arrendataria" de los comerciales (el 51 por ciento restante pertenece a las entidades gubernamentales dueñas de la Central: Ministerio de Agricultura, Alcaldía Mayor de Bogotá, Instituto Colombiano de Mercadeo Agropecuario, IDEMA, y Corporación Financiera Agropecuaria, COFIAGRO). En consecuencia, los comerciantes participan en la elección de sus tres representantes a la junta directiva (de un total de siete miembros, los cuatro restantes son representantes de las entidades gubernamentales ya señaladas) y tratan de asegurar que el arrendamiento por las bodegas se mantenga en niveles bajos. Desarrollan sus actividades dentro de un marco individualista y es frecuente que se mantengan vinculados a su trabajo, del cual derivan sus ganancias. No es usual que haya cesión de las bodegas y cuando la hay usufructúan la llamada "prima comercial" que actualmente alcanza cifras considerables. Tienden a interactuar con los mismos braceros y zorreros. Contraen relaciones laborales con

unos pocos empleados que laboran en los aspectos contables y administrativos de la bodega a quienes contratan a término indefinido y les reconocen todas las prestaciones sociolaborales. Lo demás (cargue, descargue, empaques, acarreos, transporte exterior) lo contratan a destajo ciñéndose a las tarifas que se van estableciendo en función de la frecuencia de las relaciones interpersonales y su difusión a nivel local. Son cumplidos en los pagos a la Central, al igual que a los abastecedores. Recíprocamente, exigen cumplimiento a sus clientes a quienes otorgan mercancías a crédito a corto plazo en casos excepcionales. Gran parte de sus transacciones la realizan en efectivo y, por lo general, operan con esquemas poco sofisticados en lo referente a la administración y contabilidad de sus respectivos negocios. Para ellos, el desarrollo de la Central en términos de su expansión, diversificación y modernización es algo distante.

En CORABASTOS también existen bodegas cooperativas en donde los pequeños productores venden sus cultivos en virtud de su asociación con empresas cooperativas que, a su vez, se han asociado para tomar en arriendo una bodega en CORABASTOS (es el caso de la Central Cooperativa de Mercadeo, CENCLADE). No obstante, esta modalidad no es extensa ni frecuente y su experiencia no se considera exitosa. En primera instancia, porque la Cooperativa es arrendataria pero no accionista de la Central, y en segunda, porque sus ventas están limitadas a la capacidad de la Central y no hay perspectivas de expansión. En tercera instancia, por los costos de operación y por las regulaciones de CORABASTOS que le limitan autonomía. Por lo anterior manifiestan en ocasiones la intención de buscar otras alternativas como mercados móviles o centrales de acopio en otros lugares de la ciudad.

La gran mayoría de las organizaciones gremiales son pequeños sindicatos que agrupan trabajadores dedicados a los diferentes servicios que gravitan alrededor de CORABASTOS y de sus bodegas. En virtud del trabajo de campo realizado se pudo establecer la existencia de sindicatos de zorreros y braceros (SINALBRACORABASTOS); de braceros (SIVEICO); de loteros (Sindicato Social de Loteros de CORABASTOS); de vendedores ambulantes (SIVACORABASTOS) y de lustrabotas (ASLUCOR).

Casi todos estos sindicatos surgieron en la Plaza España, localizada en la zona céntrica de Bogotá y alrededor de la cual se fue concentrando la actividad abastecedora de víveres y alimentos en general antes de la creación e inauguración de CORABASTOS. Su surgimiento y objetivos, en casi todos los casos, se inicia como asociaciones que al trasladarse a la nueva Central y ser reguladas por su administración, se convierten en Sindicatos. En todos los casos se trata de organizaciones pequeñas cuyo número máximo de miembros afiliados corresponde al número de cupos reglamentarios aprobados por CORABASTOS. No obstante, es frecuente el que ese cupo ni siquiera se sature y que en algunos casos como el del Sindicato de Zorreros y Braceros, SINALBRACORABASTOS, y el del Sindicato Social de Loteros haya menos trabajadores sindicalizados que cupos disponibles. No todos están vinculados a centrales o federaciones de trabajadores y obreros mayores (por ejemplo, ni los vendedores ambulantes, ni los lustrabotas lo están) y los que sí tienen ese vínculo, lo tienen con la Central Socialista de Trabajadores de Colombia, CSTC. Sin embargo, en todos los casos los sindicatos existentes en CORABASTOS se consideran independientes y no desarrollan redes de solidaridad entre sí. Sus reglamentos son formales y rígidos. Los requisitos de ingreso incluyen el diligenciamiento de solicitudes escritas y justifica-

torias de su deseo de ingreso, el acreditar buena salud, un pasado judicial limpio y recomendaciones de personas de prestigio y reconocimiento por parte de la junta directiva. Exigen el pago de cuotas de afiliación y sostenimiento mensual y también emiten carnets de identificación. Eligen junta directiva anualmente y realizan reuniones periódicas y asambleas generales estatutarias. La Central les ha entregado instalaciones donde tienen sus oficinas y guardan sus implementos de trabajo, sus uniformes y algunos medios de transporte.

Aun cuando la creación de todas estas organizaciones de trabajadores, desde la óptica de la Central, se justifica "en virtud de la necesidad de regular la prestación de los servicios y de garantizar una mayor seguridad interna" y, desde la óptica de los propios sindicalistas se requiere para protegerse de las regulaciones de la Central y de la interferencia de los "piratas", sus logros son exiguos. Por lo general, han logrado conformar fondos de solidaridad para solucionar casos de "calamidad doméstica", para otorgar pequeños auxilios para tratamientos médicos y hospitalización, gastos fúnebres. Existen adicionalmente algunos beneficios particulares a algunos sindicatos (descuentos en una clínica o porcentajes mayores para gastos médicos, oportunidades de vender algunos productos — loterías) pero no conllevan ventajas muy significativas. En ningún caso los sindicatos han conseguido la afiliación de sus miembros al Instituto Colombiano de Seguros Sociales, ICSS, y carecen de protección sociolaboral. La deserción de los trabajadores sindicalizados es alta debido a las escasas ventajas que les reporta frente a las exigencias y costos que les implica la afiliación. Entre tanto, para todos los segmentos que convergen en la gran Central de Abastos de Bogotá, los llamados trabajadores "piratas" superan en número a los sindicalizados, incurren en menos costos, tienen menos ataduras y, sin permitir su cuantificación ni ubicación precisa, conforman un difícil problema de resolver.

La pequeña unidad productiva: perspectiva microanalítica

Primera aproximación al problema

De acuerdo con lo planteado en los objetivos, corresponde desarrollar el análisis de los procesos económicos adelantados por pequeñas unidades productivas en las actividades de la manufactura del calzado, la manufactura de la confección textil y la mecánica automotriz. Con ello se busca complementar el proceso de verificación de hipótesis que formuló el estudio de la llamada perspectiva vertical, las cuales se orientan a avanzar en la comprensión del fenómeno de la informalidad a partir de la subordinación al capital de actividades económicas específicas en la economía urbana como totalidad. Ello supone la visualización de las actividades de la pequeña empresa desde la óptica de la articulación entre los procesos sociales de acumulación y de reproducción de la fuerza de trabajo.

Las consideraciones de esta unidad de análisis tienen gran significación coyuntural ya que, a más de constituir una de las dimensiones teóricamente relevantes de la categoría sector informal, el gobierno de Colombia, ante la agudización de los problemas socioeconómicos, ha señalado como una de sus prioridades el fomento a

las microempresas (DNP 1984), tanto para hacer frente al desempleo como para contribuir a la reactivación del sector productivo de la economía.

Caracterización de las pequeñas unidades productivas

A continuación se presenta el análisis de los aspectos más pertinentes encontrados en la información primaria, con el propósito de trazar un perfil de estas unidades productivas a partir de la consideración de los objetivos del estudio.

En este orden de ideas, corresponde iniciar la discusión señalando como la gran mayoría de las microempresas estudiadas se crean en el transcurso de la década de los setenta. Se trata, entonces, de empresas relativamente jóvenes, que surgen a partir del período en el cual se considera (Escandón 1979) están maduras en Colombia las condiciones de acumulación de capital, desarrollo de destrezas tecnológicas y ampliación del mercado interno requeridas para la creación de numerosas empresas de este género.

Desde el punto de vista espacial los negocios de la muestra se encuentran ubicados en barrios de estrato socioeconómico medio-bajo y bajo, o sea en zonas en las que se asientan hogares de bajos ingresos dentro de la ciudad. No obstante, más de la mitad de los establecimientos entrevistados cuentan con servicios básicos de agua, luz, alcantarillado y energía eléctrica trifásica, infraestructura básica requerida para el funcionamiento de los mismos. El trabajo de campo mostró que se trata de barrios "viejos" que tienen un promedio de 20 años de antigüedad, lo que permite comprender la situación relativamente satisfactoria en que se encuentran en lo relativo a la dotación de servicios de infraestructura.

En lo que hace referencia a la utilización del espacio urbano, los hallazgos respaldan ampliamente la hipótesis que plantea la existencia de una alta coincidencia entre el lugar de trabajo y el lugar de residencia, especialmente en las actividades de la manufactura del calzado y de la confección textil. En ellas el proceso productivo se lleva a cabo en áreas que forman parte de la vivienda o en recinto localizado en el mismo lote. Específicamente en el caso del calzado, la mayoría de las microempresas estudiadas disponen de dos recintos dedicados al negocio, uno de los cuales se destina a la realización de las fases constitutivas de la actividad (diseño, troquelado, guarnición, soldadura y trabajo de acabados) y el otro, al almacenamiento de materia prima y depósito de producto terminado. En algunos casos se presenta inclusive la utilización del dormitorio para las labores del negocio. En la manufactura de la confección, dependiendo del tamaño del negocio, tienden a ocupar, en mayor o menor grado, espacios requeridos por las funciones del hogar para la realización de las fases constitutivas del proceso de producción (diseño, corte, costura y trabajo de acabados). Así, por lo general, las más pequeñas utilizan los dormitorios y el comedor, en tanto que las de mayor tamaño relativo tienden a adecuar áreas como el patio o el garaje para efectos del trabajo. Esta alta relación entre lugar de trabajo y lugar de residencia en el caso de la confección, se debe a que los diseños son en buena parte amas de casa que, al trabajar en sus viviendas, pueden contribuir a mejorar los ingresos familiares sin descuidar las responsabilidades del hogar. En la mecánica automotriz esta relación se presentó con menor fuerza y, como elemento particular, se encontró que muchos de los talleres estudiados utilizan los andenes y parte de la calle para la elaboración

de los trabajos, especialmente en lo relativo a mecánica y montallantas. Esta práctica expresamente prohibida por la ley, ha llegado a ser tan generalizada que casi a diario se presentan quejas por parte de la opinión pública a propósito de los inconvenientes que esta proliferación incontrolada de talleres callejeros en áreas residenciales y comerciales está ocasionando a los habitantes, el ambiente y el desarrollo urbanístico de la ciudad.

En lo concerniente a las modalidades de tenencia del local, la gran mayoría de los entrevistados son arrendatarios. Este dato constituye un indicador en respaldo de la hipótesis que se formula reiteradamente en el sentido de que son escasas las posibilidades que ofrece el sistema económico al pequeño empresario de crecer y progresar mediante la utilización de recursos de crédito.

Con base en el marco general elaborado, es posible iniciar la discusión de las características del proceso productivo que adelantan estas microempresas. En primer lugar, se encontró que tanto las pequeñas empresas dedicadas a la producción de bienes (calzado y confección textil), como a la prestación de servicios (mecánica automotriz), exhiben un ritmo inestable en este proceso. Se observan claros ciclos de ascenso y descenso en la producción, determinados en lo fundamental por el mercado. En Colombia es bien conocido el fenómeno de crecimiento de la demanda en épocas como la navidad, la semana santa, el día de la madre, entre otros, períodos favorables que el productor debe aprovechar para maximizar ganancias que compensen las épocas de baja en las ventas. No obstante, en los últimos años se ha venido presentando una tendencia creciente hacia la baja en las ventas durante los ciclos clásicos de alta demanda, a niveles que ya no permiten compensar económicamente los ciclos malos. Respecto al origen de este problema, el pequeño productor y el comerciante de los productos de la microempresa consideran como causa del fenómeno el progresivo deterioro de la capacidad de compra de los sectores medios y populares de la población que son los mayores consumidores de sus productos. Ello se ha debido al crecimiento desproporcionado en el costo de la vida frente al crecimiento real de los ingresos del consumidor.

Una de las consecuencias de la irregularidad en el proceso productivo es que la calidad de los bienes y servicios ofrecidos por estas empresas no es óptima y no lo es porque se trabaja, además, economizando costos en materia prima, utilizando tecnología ampliamente superada y afrontando el constante problema de la inestabilidad de los trabajadores. Todos estos aspectos hacen que los productos no sean competitivos desde el punto de vista de calidad con los de la industria moderna. Aun así, estas empresas sobreviven en muy buena parte debido a que a su producción le corresponde una demanda específica proveniente de los sectores más pobres de la población, los cuales logran hacerle frente al problema de su reproducción consumiendo este tipo de productos. En este sentido, el análisis respalda el planteamiento en torno a la enorme contribución que efectúan las pequeñas empresas en el proceso social de acumulación de capital al abaratar el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Este aspecto constituye una dimensión básica en la consideración de estos procesos objeto de estudio desde la perspectiva de la articulación. Adicionalmente a lo anterior, la evidencia empírica obtenida para el caso de Bogotá, no respalda la hipótesis de que los productos que salen de la pequeña empresa en las actividades económicas estudiadas tengan la condición de bienes intermedios que se involucren posteriormente en

procesos productivos adelantados por la empresa moderna. Ello por razones tales como la inestabilidad en los ciclos productivos, la calidad de los bienes y servicios frente a su costo relativo, entre otras.

Otra gran dimensión relacionada con los problemas de producción dentro de la pequeña empresa tiene que ver con el dilema entre diversificación/especialización. La información obtenida por el estudio permite señalar que en la medida en que la empresa logra sobrevivir en el tiempo, tiende a diversificar su producción como resultado de la convergencia de un sinnúmero de factores entre los que se pueden mencionar la acumulación de experiencia, la conformación de un mercado relativamente estable; la adquisición de maquinaria y, básicamente, la necesidad de sostenerse en un mercado en el cual los patrones de consumo de los demandantes, aun los de bajos ingresos, se encuentran, en términos generales, determinados por los modelos cambiantes que va imponiendo la moda por intermedio de la gran empresa. En los datos se observa que las empresas dedicadas a la producción tienden a buscar la diversificación dentro de la misma línea de productos. En este proceso el pequeño empresario escasamente se mantiene en el mercado ofreciendo en venta pequeñas cantidades del producto, sin posibilidades de mantener existencias y logrando márgenes de ganancia muy bajos porque el costo que adicionalmente le impone la necesidad de diversificación es muy alto. Una dinámica particular se observa en los talleres de prestación de servicios, los cuales con el tiempo hacen un esfuerzo por abarcar las diferentes fases componentes de la actividad. Así, el taller de reparación de mecánica automotriz, al lograr conformar una clientela, amplía sus servicios a la reparación eléctrica y a la latonería, mediante la utilización del mecanismo de la subcontratación de técnicos especializados bajo la modalidad del destajo.

Resultados interesantes se encontraron a propósito del cálculo de costos de producción que efectúan estos microempresarios y de los indicadores que toman para determinarlos. Los datos señalan, con excepción de pocos casos, que todos los empresarios afirman calcularlos. Sin embargo, la información obtenida reveló que sólo una proporción muy baja de ellos incluye la totalidad de los indicadores que afectan el costo. De los demás, algunos contemplan únicamente las variables relativas a la materia prima y a los pagos por concepto de mano de obra; otros desconocen los costos de depreciación de maquinaria y gastos de administración y, otros, ni siquiera incluyen el arriendo o pago por amortización del inmueble y el pago por servicios. Si se tiene en cuenta que en los casos de la manufactura del calzado y de la confección textil el precio de los productos se fija a partir de un cálculo aproximado del costo de producción, más un porcentaje definido sin ninguna base técnica, es posible inferir que tales precios de venta no corresponden al valor real del producto. Este porcentaje utilizado para calcular el precio de venta, denominado por ellos "ganancia", escasamente cubre el equivalente a los costos de producción. Tal situación equivale a la posibilidad de realizar productos para un mercado de escasos recursos el cual no podría adquirir estos bienes si sus precios se determinaran según el cálculo técnico del costo de producción que, en este caso, dados los bajos niveles de tecnología y productividad, sin duda serían superiores a los que fija la empresa moderna por los mismos bienes y de mejor calidad. Ello constituiría la sentencia de muerte de la pequeña empresa y sus consecuencias golpearían severamente los procesos de reproducción de la clase trabajadora y, en esa medida, los intereses del capital. En el caso de la prestación de

servicios de mecánica automotriz, el cálculo del costo de reparación de un vehículo se realiza teniendo en cuenta fundamentalmente dos factores: 1) el costo de los repuestos que es liquidado por separado al cliente y sobre el cual no cobra comisión alguna el dueño del taller y 2) el costo de la mano de obra, el cual depende del tiempo que tome efectuar la reparación y de la calificación del operario que realice el arreglo, cuya remuneración se pacta a destajo. Tales factores contribuyen a que el pequeño taller pueda sostenerse en el mercado ya que los costos de funcionamiento y administración son mínimos, frente a los que tienen que asumir por estos conceptos los talleres grandes y organizados.

Como complemento a los aspectos que han sido discutidos hasta el momento, es preciso señalar lo encontrado en los datos respecto de los procesos que establece la pequeña empresa en términos de la consecución de las materias primas requeridas por el proceso productivo. La gran mayoría de los microempresarios tiende a mantener relaciones estables con los proveedores; solamente un número pequeño de ellos cambia constantemente. Los motivos que les llevan a ser clientes de un distribuidor determinado son, en orden de prioridad: la posibilidad de obtener crédito, los descuentos, la calidad, la variedad de surtido y la localización espacial del negocio en cuestión. Respecto de las modalidades de pago a los proveedores es frecuente que los microempresarios obtengan plazos normalmente a 30 días para la cancelación de la materia prima. Quienes otorgan este crédito son los distribuidores y propietarios de almacenes independientes y no los puntos de venta de fábrica. Este crédito es el resultado de una relación comercial basada en la confianza que puede inspirar el pequeño empresario al distribuidor. Normalmente los precios a los que se adquiere la materia prima en estos sitios son superiores a los del mercado mayorista de fábrica en donde la venta se realiza solamente al contado o a crédito con garantías reales que el pequeño productor no tiene capacidad de otorgar. En la práctica del crédito, usualmente el productor cancela con cheques postfechados provenientes de la venta de sus productos a otros comerciantes. En estas circunstancias, el comerciante de materias primas descuenta a su favor un porcentaje (entre el 7 por ciento y 10 por ciento) mensual en contra del productor, lo que impone un sobreprecio a la materia prima. Estas formas comerciales tienen su origen en nuevas políticas de mercadeo de las grandes empresas orientadas hacia la apertura de sus ventas al detal y al contado para garantizarse una mayor liquidez, constituyéndose así en competencia para el comercio tradicional, práctica que estos últimos han calificado de desleal. En estas circunstancias el comerciante ha subido sus márgenes de comercialización para compensar la pérdida del mercado que captó la gran empresa. En este proceso, como en otros de los que han sido analizados, el pequeño productor ha terminado por convertirse en el cliente que mayor margen de ganancia deja.

Con fundamento en las ideas aportadas es posible consignar la siguiente conclusión. Sin posibilidades de ahorrar ni acumular, el pequeño productor llega a estar totalmente determinado. Carece de capacidad de negociación frente al comerciante que le vende la materia prima y también de posibilidades de presión sobre el comprador de sus productos. En tales condiciones este individuo, más que a un empresario, se asimila a un proletario que cambia sus productos — mercancías por el equivalente al valor del costo de su reproducción y el de su familia.

Corresponde a continuación plantear la problemática concerniente al desarrollo

tecnológico que se da en estas pequeñas empresas, con miras a considerar las relaciones que se establecen entre capital y trabajo.

Respecto a la maquinaria utilizada por la microempresa, artesanal e importada (no existe producción nacional), los datos indican que el número promedio de máquinas que posee cada negocio estudiado es de tres. Con estas máquinas se realizan las fases fundamentales del proceso productivo. Del total de máquinas de que disponen los negocios de la muestra, el 69 por ciento fueron adquiridas nuevas y el 31 por ciento restante se compraron de segunda mano; la mitad del total de máquinas nuevas se adquirió en almacenes y la otra mitad por compra a particulares. Este dato señala la alta participación que en estos procesos de venta de maquinaria nueva artesanal, tienen personas naturales vinculadas en algunos casos a actividades de contrabando.

En lo concerniente a la forma de pago de la maquinaria, hay un altísimo predominio del pago de contado; en muy pocos casos los empresarios señalan haberla obtenido a crédito. La percepción del pequeño productor acerca del descenso en la demanda por los bienes y servicios que ofrece, contribuye a reforzar su inseguridad o reticencia a invertir los escasos ahorros en la adquisición de tecnología nueva. No sin razón, piensa que muy seguramente ésta sería subutilizada, hecho que incrementaría significativamente sus costos de producción y le exigiría un esfuerzo quizás fallido para evitar colocarse en mora. Adicionalmente, es interesante señalar el hecho de que las empresas distribuidoras de maquinaria artesanal conocedoras de los problemas de inestabilidad del pequeño productor, exigen el mayor número de garantías para conceder crédito que facilite la adquisición de sus productos. Al lado de lo anterior, el procedimiento usual de "estudio de crédito" adelantado por las empresas rutinariamente, tiende a intimidar al pequeño empresario quien considera que este trámite de gestión puede requerir tiempo, dinero y, finalmente, no ser aprobado. Por esta razón, en muchas ocasiones decide ahorrar para comprar posteriormente al contado la máquina requerida. En consecuencia, los pequeños propietarios sólo compran maquinaria cuando es indispensable para el proceso de producción y no existe otra forma de lograrlo. Algunos posponen esta determinación recurriendo a formas intermedias como la contratación de trabajadores que poseen maquinaria en sus viviendas y pueden realizar parte del proceso productivo. No obstante, esta modalidad de contratación se mostró tan incidental en la estructura productiva de la pequeña empresa estudiada en Bogotá, como sugieren algunos estudios.

A propósito del problema de la maquinaria utilizada por estas pequeñas unidades productivas, la información recolectada no ofrece respaldo a la hipótesis que plantea la existencia de un alto grado de creatividad de maquinaria por parte de los microempresarios. El desarrollo de estas habilidades se observa más en lo relacionado a la reparación de la maquinaria de que disponen, dados la dificultad de encontrar en el mercado repuestos de maquinaria ampliamente rebasada por la tecnología moderna y el alto costo que tiene la contratación de estos servicios.

El segundo aspecto que se debe tratar dentro del análisis de la relación capital-trabajo es el concerniente a la disponibilidad y al uso de herramientas. El estudio ofrece evidencia empírica en favor de la hipótesis que plantea que los procesos productivos adelantados por las empresas pequeñas se apoyan sustancialmente en la utilización intensiva de mano de obra. Ello supone la necesidad de contar con operarios diestros

en el manejo de las mismas; en otras palabras, el éxito del proceso productivo está en relación directamente proporcional al grado de calificación del obrero en el oficio. Respecto de la disponibilidad de las mismas, los datos señalan que casi la totalidad de los entrevistados consideran que poseen las herramientas requeridas para la satisfactoria realización del proceso productivo en cuestión; un factor que contribuye a su relativamente fácil adquisición tiene que ver con la existencia de mercados de segunda mano que ofrecen instrumentos de trabajo en buen estado y a bajos precios.

El análisis efectuado en torno a la evidencia empírica permite formular una conclusión respecto a otra de las dimensiones teóricamente relevantes de la heterogeneidad que exhiben estas pequeñas empresas frente a las del sector moderno de la economía: la relación que se establece entre el capital y el trabajo. Los datos comprueban para el caso de Bogotá en las actividades económicas estudiadas la hipótesis que señala que estas unidades productivas disponen de bajo capital, utilizan tecnología tradicional y son intensivas en la utilización de mano de obra. En el sector moderno de la economía sucede exactamente lo contrario, circunstancia que permite adelantar procesos productivos en cadena, con todas sus implicaciones.

Discutidos los procesos anteriores, corresponde continuar la caracterización de estas pequeñas empresas a partir del estudio de los aspectos relacionados con las ventas. En las empresas productoras de bienes, la promoción y ejecución de ventas es asumida por el propietario del negocio. Algunas de las modalidades que asume este proceso serán expuestas a continuación: en los casos de la confección textil y el calzado es común que el propietario realice unos modelos de mostrario para ofrecerlos a los almacenes y, sobre éstos, los almacenes hacen los pedidos. Esta práctica le permite minimizar el riesgo de perder la inversión adelantada en materia prima y trabajo. Este mecanismo ha ido tomando cada vez más fuerza en razón de la ya discutida contracción de mercados. Otro sistema de ventas es el que se realiza por intermedio de comerciantes viajeros quienes se encargan de llevar la producción a pueblos y a otras regiones, pagando al productor una vez se vende el producto. Este sistema, en el caso de la confección, presenta también otra modalidad y es la del comerciante que distribuye y vende las mercancías al personal que labora en las oficinas de la ciudad de Bogotá. En la mayoría de los casos el productor vende al detal en el mismo lugar de su trabajo, observándose que esta forma de ventas se acentúa en la manufactura de la confección debido a la frecuencia de atención a los clientes que demandan productos sobre medidas y modelos exclusivos. Esta es la única forma de venta que se paga al contado, de resto siempre el productor recibe el pago cuando el producto ya ha llegado, por medio de un intermediario, al consumidor. Los datos obtenidos no ofrecen respaldo a la hipótesis que plantea que el pequeño productor surta en forma considerable al comercio organizado ya que el comercio a gran escala exige regularidad en la producción y homogeneidad en los productos.

En la actividad de prestación de servicios de mecánica automotriz es preciso hacer las siguientes consideraciones específicas: la capacidad instalada del negocio en sus diferentes aspectos impide la venta de los servicios al por mayor. Esta característica se ve reforzada en los datos que señalan con mucha fuerza al cliente particular como el mayor y casi único demandante de sus servicios. Esta característica constituye otra de las grandes diferencias entre las empresas objeto de estudio y las del sector moderno de la economía. En parte determinado por su iliquidez crónica y por las condiciones

que le impone el comercio de repuestos, el pequeño empresario de servicios de la mecánica automotriz ha recurrido a una práctica específica en su relación con los clientes. Esta consiste en no conceder plazo alguno por concepto del valor de los repuestos utilizados en la reparación. Por contraste, en algunos casos se observa que una de las estrategias para la consecución o incremento de la clientela se basa exclusivamente en la facilidad de plazo para el pago del costo de mano de obra. Este factor favorece al empresario en términos de la minimización de ciertos riesgos que sí corren los pequeños empresarios productores de bienes; lo protege frente al peligro de caer en manos de la usura en el proceso de adquisición de materias primas.

A manera de síntesis, es posible plantear que para el pequeño productor sólo existe la posibilidad de aumentar las ventas a partir de los siguientes elementos: producir más, mejorar la calidad y ofrecer menor costo al consumidor. El análisis de estos aspectos permite señalar la relación directa de los dos primeros con el problema financiero, altamente incidental en la capacidad de compra de materia prima y de maquinaria. El tercer aspecto está determinado en buena parte por los intermediarios ya que, en las condiciones analizadas, el producto de las microempresas no puede salir más barato al mercado. Estas consideraciones llevan a pensar que si al pequeño empresario se le ayuda con crédito y se le organiza una forma directa de mercadeo asociativo podría superar algunos de los aspectos de la crisis en la que hoy se encuentra sumido.

Otro de los aspectos al que se le concedió enorme importancia dentro del análisis de la microempresa, fue el relativo a las características de las relaciones socio-laborales que se dan en su interior, por considerar que constituyen una de las dimensiones teóricamente relevantes de la heterogeneidad que exhiben estas unidades de producción por contraste a las que presentan las del sector formal de la economía.

Sobre este punto surgen del estudio resultados de alto interés. Los microempresarios contratan básicamente trabajadores calificados que conocen a fondo el oficio. Las condiciones de trabajo se acuerdan verbalmente, a término indefinido y, algo particularmente relevante desde el punto de vista de la informalidad, pactan la forma de remuneración a destajo (por tarea realizada, por pieza producida, por servicio prestado). Los informantes señalan como principales ventajas de esta modalidad de contratación y remuneración de la mano de obra, la posibilidad de obviar las prestaciones sociales y de despedir al personal sin problemas legales cuando no hay trabajo.

En la manufactura del calzado se confirma la tendencia a contratar trabajadores calificados a destajo, cuyo reclutamiento obedece a los requerimientos de los ciclos productivos. En épocas de baja demanda por el producto se despide al personal y a la inversa. Aunque la modalidad de contratación a destajo ofrece desde el punto de vista del dueño las ventajas ya señaladas, la movilidad laboral a que conduce tiende a afectar el nivel de calidad del bien final ya que el obrero que se ha acoplado a las particularidades del proceso productivo en un taller, usualmente sale del mismo cuando, a juicio del patrono, está satisfactoriamente entrenado. Sobre este punto, los trabajadores consideran que, aunque esta modalidad de contratación sociolaboral tiene el gran problema de la inestabilidad, el pago a destajo les es en cierto sentido ventajoso ya que la remuneración obtenida es en muchos casos superior al salario mínimo legal. En la actividad de la manufactura de la confección textil la situación es diferente ya

que estos negocios funcionan haciendo uso en alto grado de mano de obra familiar. En aquellos donde hay trabajadores asalariados, la forma de pago es a destajo y, en general, no se reconocen prestaciones sociales aduciendo que la mano de obra se remunera a un mejor precio que el que estrictamente señala el mercado. Cuando el trabajador se destaca por su destreza y cumplimiento se le concede una bonificación anual que generalmente equivale al promedio mensual devengado por concepto de salario.

Para concluir lo relacionado con las características de contratación de fuerza de trabajo en las microempresas de calzado y de confección, es importante señalar que los datos obtenidos para el caso de Bogotá no respaldan la hipótesis de que las pequeñas empresas adelanten sus respectivos procesos productivos apoyándose de manera destacada en la utilización de trabajadores ocasionales y a domicilio.

En la mecánica automotriz existen varias modalidades de contratación laboral, las cuales están relacionadas con el grado de calificación del trabajador en cuestión: 1) Trabajador calificado: le corresponden formas típicas de subcontratación en virtud de las cuales éste, en su condición de "técnico", arregla con el propietario del vehículo el valor del trabajo, monto del cual conserva entre el 50 por ciento y el 70 por ciento, y entrega la diferencia al dueño del taller, según convenio previo. Esta modalidad de relación no genera pago de prestaciones ni otras garantías laborales en favor del contratista; 2) Trabajador no calificado temporal que realiza trabajos específicos bajo la dirección del trabajador calificado: le corresponden formas de contratación a destajo; usualmente hay arreglo verbal de las condiciones, recibe pago por hora trabajada y no se le reconocen prestaciones sociales; y 3) Trabajador no calificado permanente: puede o no tener contrato laboral escrito, su pago es por tiempo (quincenal o mensual), se le reconocen prestaciones sociales, pero en ningún caso goza de seguridad médica.

Debido a lo reducido del área de trabajo de que disponen estos talleres de mecánica automotriz, están en imposibilidad de recibir simultáneamente un número considerable de vehículos para reparaciones generales. Ello lleva a que arreglen en el día la cantidad de vehículos que puedan y vuelvan a llenar el cupo al día siguiente. El tipo de arreglos a los que se comprometen depende del personal especializado disponible.

Una vez discutidas las modalidades de contratación de mano de obra, se dispone de los elementos básicos que permiten entrar a analizar de manera específica el problema de la seguridad social como otra de las dimensiones teóricamente relevantes del sector informal. En los casos de la manufactura de la confección y de la mecánica automotriz, la información recolectada respalda la hipótesis de que las empresas pequeñas, a diferencia de las modernas, no reconocen prestaciones sociales a sus empleados. Ello es así fundamentalmente por la modalidad de contratación laboral de pago a destajo que utilizan, aunque por ley esta modalidad también genera prestaciones sociales. Sin embargo, en la práctica factores tales como la ausencia de contratos de trabajo escritos, la posibilidad de convenir una remuneración relativamente más alta que la que devengan los trabajadores asalariados permanentes, la inexistencia de fuentes alternativas de trabajo y la ausencia de organizaciones asociativas que asuman la vocería de los intereses de este gran sector de la población trabajadora, han llevado a que se pasen por alto las disposiciones legales sobre este particular. Sin embargo, y

este hallazgo reviste particular importancia, en el caso de la manufactura del calzado los datos pusieron de presente la existencia de un mecanismo especial para la liquidación de las prestaciones sociales a los trabajadores calificados que laboran a destajo. En lugar de estimar su monto en concordancia con los parámetros establecidos por la ley, los patronos, con la aquiescencia de sus trabajadores, liquidan lo que se denomina "la sexta", la cual se estima calculando 1/6 de la suma devengada por concepto de lo producido en un período de tiempo determinado. Así, por ejemplo, si un trabajador en la quincena gana $12.000, al vencerse este período de tiempo recibirá $12.000, más 1/6 de esta suma que equivale a $2.000. Este empleado recibirá en total la suma de $14.000 en la quincena de la referencia.

Desde el punto de vista legal cualquier trabajador asalariado tiene derecho al equivalente a 2,18 salarios al año por concepto de prestaciones sociales mínimas. Por contraste, en el mejor de los casos, como es el del calzado, para el trabajador de la microempresa su monto equivale a 2,0 salario al año, sin contar con estabilidad laboral, seguridad médica y remuneración de horas extras. No obstante, en términos relativos se trata de trabajadores que están en mejores condiciones que los que laboran en igual condición en actividades económicas diferentes. El hecho de que el pago de sus prestaciones sea fraccionado, paradójicamente, le favorece si se tiene en cuenta que minimiza el riesgo de perderlas en su totalidad por situaciones reales de iliquidez del negocio, y compensa en parte la pérdida de poder adquisitivo del dinero. El fraccionamiento del pago de las prestaciones es tan palpable en el caso de la manufactura del calzado que existe el denominado parche, el cual consiste en un adelanto sobre la sexta que hacen los patrones el día miércoles a petición de sus trabajadores.

Como complemento de la dimensión antes analizada es interesante preguntarse acerca de los medios utilizados por estas microempresas para el reclutamiento de sus trabajadores. Los datos pusieron de presente la primacía de elementos de conocimiento personal de los aspirantes y recomendaciones de familiares y amigos. La concentración espacial de estas microempresas en sectores específicos de la ciudad hace que los patronos y los trabajadores estén al corriente de lo que ocurre en los demás negocios, lo cual contribuye a que tanto conseguir trabajo como reclutar trabajadores sea relativamente sencillo. En casos de apremio se recurre a avisos radiales del servicio social y a carteles en los postes del alumbrado público, no en las puertas ni en las ventanas como podría suponerse, ya que por tratarse de zonas residenciales y no industriales, ello podría alertar a las autoridades respecto del uso indebido de las áreas residenciales de la ciudad. A diferencia de lo antes encontrado, como es sabido, las empresas formales recurren a procedimientos de reclutamiento tales como avisos en la prensa, servicio de agencias especializadas, etc. Como complemento a lo anterior, es posible señalar que en lo referente a los criterios utilizados para la selección del personal, en la pequeña empresa priman igualmente las consideraciones de tipo familiar, de parentesco o amistad y de buen conocimiento del oficio, en los casos en los que no existen nexos de tipo personal como los antes mencionados. En la empresa moderna el proceso de selección se ajusta a los requerimientos formalmente establecidos por la oficina de personal tanto en términos de capacitación regular, como de experiencia previa en la actividad.

Para concluir el análisis de las principales características que presentan las microempresas en el caso de las tres actividades económicas estudiadas, conviene saber

si ellas llevan contabilidad y si hay un manejo independiente de los dineros del negocio y de los del hogar. El estudio encontró que la mayoría de las microempresas no llevan registros contables en forma regular, sistemática y con criterios técnicos. Indicativo de tal situación es que más de la mitad de los entrevistados reconocieron no tener cuenta corriente o de ahorros, y la mitad de los restantes señalaron tener una cuenta bancaria conjunta para los requerimientos del negocio y los gastos personales. Es muy frecuente que la iniciación de prácticas contables esté asociada con la solicitud de algún crédito en instituciones privadas o estatales. Es más, las instituciones que dedican buena parte de sus esfuerzos a la promoción de la microempresa, tales como la Fundación Compartir, exigen que los solicitantes de crédito tomen en la institución cursos de contabilidad y de principios básicos de administración empresarial y efectúan, además, periódicamente revisiones de la contabilidad de las empresas beneficiarias como un control para obtener el eficiente manejo del crédito.

La articulación entre los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo y de acumulación capitalista

La discusión hasta aquí desarrollada ofrece suficientes elementos teórico-empíricos para enriquecer el análisis de estas dos dimensiones básicas del problema de la articulación entre las actividades de las pequeñas unidades productivas y las determinaciones generales del sistema económico como totalidad. En este orden de ideas es importante enfatizar que en el caso colombiano las pequeñas empresas se presentan como importantes generadoras de empleo (Hommes 1982). En 1975 cerca del 38 por ciento del empleo directo en la industria provenía de empresas con cinco trabajadores o menos y el 54 por ciento de empresas con 25 trabajadores o menos; en 1979 el indicador correspondiente a la primera cifra, que es la más relevante para los propósitos del presente trabajo, había subido aproximadamente al 50 por ciento. El crecimiento del empleo en este tipo de empresas es indicativo de la relevancia que tomó su vertiginoso surgimiento a partir de la década del setenta.

En Colombia es posible que haya tantas empresas pequeñas porque, a más de la presencia de las condiciones históricas analizadas que propiciaron su surgimiento, han existido en el país niveles sustanciales de desempleo y, simultáneamente, tasas de crecimiento que han permitido mantener el mercado (Hommes 1982). En estas condiciones la pequeña empresa constituye una alternativa de empleo tanto para el empresario como para otros miembros de la familia que aportan en la constitución del presupuesto familiar. En este sentido, se configura una estrategia de supervivencia de la unidad familiar tendiente a afrontar las exigencias de su reproducción en situaciones económicas adversas.

Sin embargo, la insuficiencia de la oferta de trabajo no es el único factor que juega un papel importante en el surgimiento y en la supervivencia de las pequeñas empresas. Es preciso ver qué características toma el problema por el lado de la estructura de la demanda. El pequeño empresario tiene la esperanza de que la iniciación de su empresa le permitirá salir al otro lado, superar su actual estado de cosas, fundamentalmente en lo económico. El análisis desarrollado refleja cómo la perspectiva de iniciar una empresa propia promete la obtención de mayores ingresos que los provenientes de un empleo regular en la industria. Esta expectativa es que le induce a invertir todos sus

ahorros y los de su familia en una empresa propia donde va a ser "independiente" asumiendo altos niveles de riesgo e incertidumbre pensando en la posibilidad de obtener ingresos mayores que aquellos provenientes de un empleo regular en la industria. Al lado de los anteriores, hay un elemento que contribuye a dar seguridad al empresario: se trata de la posibilidad real de asegurar empleo estable para sí y para otros miembros de su familia. Apoyándose en esta esperanza, invierte sus ahorros en empresas que en muchos casos no les restituirán la inversión.

Como complemento del análisis efectuado es necesario visualizar estos procesos desde una perspectiva estructural. Para adelantar tal objetivo, conviene recordar que durante los períodos administrativos gubernamentales de la década del setenta, la estrategia del Estado frente a la reproducción de la clase trabajadora se orientó hacia la protección de un sector específico de la misma: los empleados vinculados de manera estable a establecimientos formales de la economía, frecuentemente sindicalizados con todas las garantías que este hecho les otorga. En tal momento la reproducción del empleado "se daba a través de una combinación entre salario, trabajo doméstico y gasto público, este último consistente en una canasta de servicios estatales en los campos de la salud, la educación, la vivienda, la atención pre-escolar, las pensiones de retiro o jubilación administradas por el aparato oficial. Así, el trabajador jefe de hogar, se desplazaba del hogar a la empresa y de ésta nuevamente al hogar" (Rojas 1984). El Plan de Desarrollo del gobierno actual ha cambiado la estrategia en términos de buscar extender ciertos servicios de asistencia social, aún arriesgando su calidad, a los trabajadores desprotegidos, más precisamente a los trabajadores del sector informal y a los trabajadores independientes. La nueva estrategia, que ofrece estímulos al trabajo de otros miembros de la familia, mujeres y niños, ha agudizado el proceso de disolución de la familia nuclear, con las consecuencias que ello conlleva en términos de la reproducción de la fuerza de trabajo.

En síntesis, ¿cuál es el papel que desempeñan las pequeñas empresas en estos procesos de desintegración/constitución de nuevas tendencias globales? ¿Cuál es la contrapartida de los procesos contemplados en una de las dos grandes dimensiones analíticas del problema de la articulación? Para responder el interrogante es necesario precisar las transferencias o las modalidades en las que la sociedad distribuye los costos y beneficios derivados de la gestión económica de las pequeñas empresas. En primera instancia, la pequeña empresa aparece como la tabla de salvación para el desempleado que tiene unos ahorros, o para el trabajador calificado que sueña en independizarse con miras a aumentar sus ingresos y a progresar junto con su familia. No obstante, la realidad muestra que el empresario invierte sus ahorros en un proyecto que en muchos casos no le permitirá siquiera recuperar su inversión. En este sentido, se trata de una inversión ilíquida. Lo sustantivo desde el punto de vista del problema de la articulación, es que el ahorro invertido en ella desaparece total o parcialmente en forma de transferencia a otros sectores de la sociedad: 1) al ofrecer empleo contribuye a generar fuentes de ingresos para otras familias de bajos ingresos, asumiendo los altos riesgos que la iniciación y continuación de la empresa conllevan; 2) en el cumplimiento de esta función libera, en primer lugar, al Gobierno de tener que dar solución directa al problema del desempleo y, en segundo lugar, al capital de la obligación de tener que absorber más fuerza de trabajo de la que en un momento dado necesita enganchar para cumplir con sus propios objetivos de acumulación; y 3)

en este proceso de generación de empleo, igualmente contribuye a la reproducción de la fuerza de trabajo mediante la producción de bienes y servicios para el consumo de los sectores de la población de más bajos ingresos. Además, abarata los costos de producción para el capital dado que con el mismo salario, el trabajador puede adquirir productos a bajo costo que le permiten asumir su propia reproducción.

Los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo: perspectiva microanalítica

Primera aproximación al problema

El presente capítulo busca complementar el tratamiento del problema de investigación, tomando al hogar como unidad de análisis para alcanzar los objetivos planteados desde la perspectiva horizontal. Teóricamente ello responde a la necesidad de relacionar de manera expresa y en forma sistemática los procesos de producción y reproducción, por las razones que se exponen a continuación.

El surgimiento y proliferación de actividades de corte informal o no estrictamente capitalista tiene profunda relación con la prevalencia de un régimen de bajos salarios (Ayala 1981). Aun cuando en los grandes centros urbanos en Colombia el trabajo asalariado es la forma predominante de obtener ingresos laborales para la mayoría de las unidades familiares, el bajo nivel de remuneración del trabajo lleva a que los hogares se vean en la necesidad de lograr que varios de sus miembros participen en la constitución del presupuesto del hogar para lograr la subsistencia. Ello exige la complementación de los ingresos a través de la articulación de aquellos cuya fuente está en el sector moderno de la economía, con otros provenientes de actividades no capitalistas en el sentido estricto del concepto. Desde una perspectiva totalizante los procesos objeto de estudio implican

> ...una articulación de sectores no capitalistas con los más modernos y capitalistas, tanto a nivel de la complementación de ingresos *en los hogares*, como a través de la producción de bienes y servicios en los sectores más atrasados, que, o bien se consumen en hogares conformados por trabajadores de diversos sectores o se integran con la producción de sectores más modernos. (Rey de Marulanda 1981)

Los planteamientos anteriores subrayan un factor estructural de enorme importancia. Para que la generación de diversas actividades por parte de miembros del hogar se concrete en la obtención real de ingresos, debe existir una demanda por los bienes y servicios que ellos están en condiciones de producir y prestar. Ella puede provenir directamente del sector capitalista, o puede ser una demanda insuficiente por ausencia de penetración del capital en actividades que aún no le resultan rentables. En forma concomitante la extensión de actividades de corte informal, que aparece como respuesta a las necesidades de reproducción de la unidad familiar, está determinada por las características propias de la misma tales como su composición de acuerdo a sexo, edad, posición en la estructura de parentesco, ciclo de vida, capacitación, sistema prevaleciente de valores y distribución del poder en el hogar, entre otros. Esta

estrategia desarrollada por los hogares es conocida con el nombre de participación extensiva (Ibid).

Las consideraciones anteriores reiteran la necesidad de visualizar el problema tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta para lograr su adecuado tratamiento. La discusión de los factores determinantes de la oferta exigen incorporar en el análisis no sólo las dimensiones referidas a las esferas de la produción y la circulación (perspectiva vertical), sino a los procesos concernientes a la esfera de la reproducción (perspectiva horizontal).

El presente capítulo se propone considerar la incidencia de las actividades no capitalistas o informales en el sostenimiento y la reproducción de la fuerza de trabajo. Para adelantar tal propósito se analizarán los datos provenientes de la información recogida en los 60 hogares de los trabajadores a quienes se les aplicó la ficha de datos personales en la fase inicial de la recolección.

Los procesos de reproducción de la fuerza de trabajo

El primer punto a considerar señala la posibilidad de que en la conformación del presupuesto familiar participen diferentes miembros de la unidad. Los datos obtenidos señalan cómo en la gran mayoría de los hogares entrevistados trabajan por lo menos dos personas, cuando no más. Las razones aducidas por los informantes para justificar el hecho se relacionan fundamentalmente con la dificultad de satisfacer las necesidades del hogar exclusivamente con los ingresos del jefe del mismo. El incremento del costo relativo de vida frente al aumento en la tasa salarial ha implicado un significativo deterioro en el poder adquisitivo, fenómeno que, por las razones discutidas en el capítulo anterior, golpea más severamente a las clases populares que a otros sectores de la población. Las condiciones de vida que afrontan las unidades familiares y las posibilidades que tienen a su alcance para elevar el ingreso a través de un aumento en la participación económica de los miembros del hogar, dependen, por un lado, del contexto estructural en el que estén inmersos; así, por ejemplo, las características del sector productivo y las tendencias del mercado de trabajo determinan en buena parte el volumen y el tipo de mano de obra que se requiere. Por otro lado, de manera concomitante, factores relativos a la composición del hogar tales como edad, sexo, educación, capacitación, ubicación dentro de la estructura de parentesco, carga de trabajo doméstico y tamaño de la familia determinan las posibilidades de participación de los miembros del hogar en actividades generadoras de ingreso.

La información primaria respalda lo antes expuesto en cuanto a que tanto las características propias de la actividad económica en cuestión como el tipo de vinculación al que se aspire, son factores que influyen en las posibilidad de inserción laboral en forma simultánea a las características de composición del hogar. Algunos ejemplos ilustrativos de la segunda dimensión de esta relación se exponen a continuación, como complemento a los relativos a la primera dimensión discutidos en los apartes anteriores del estudio.

En las actividades de la muestra realizadas dentro del contexto de la microempresa es posible señalar algunas particularidades. La confección textil es una actividad adelantada fundamentalmente por mujeres. Las propietarias de los talleres, en su

mayoría jefes de hogar, tienden a tener más de 40 años. Su nivel de educación llega, en el mejor de los casos, a algunos cursos de secundaria. Los hijos, que cuentan con un nivel de educación superior al de los padres (secundaria y en tres casos universitaria), tienden a ubicarse en actividades de tipo formal dentro de la estructura de empleo. De los tres jefes de hogar hombres, dos trabajan como obreros asalariados y uno en el sector servicios por cuenta propia, luego de haber trabajado como obrero en empresas formales. Las mujeres que trabajan en estos negocios como asalariadas tienden a ser más jóvenes y su conocimiento del oficio responde a las destrezas adquiridas en el proceso laboral.

En el calzado todos los propietarios son hombres en los casos estudiados. Las mujeres del hogar participan como ayudantes familiares en tareas indirectamente relacionadas con el oficio, como organización del material, limpieza y aseo del taller, y en tareas directamente concernientes al proceso productivo como guarnición (costura), fase de la actividad que en ocasiones es desempeñada por mujeres asalariadas. El nivel de educación, tanto del propietario como de los trabajadores, es algún grado de primaria. El propietario tiene gran experiencia en el oficio y poca capacitación formal; los asalariados son también jefes de hogar y su conocimiento del oficio es fruto de la experiencia laboral.

La mecánica automotriz es una actividad exclusivamente masculina. Las historias ocupacionales muestran vinculación anterior de estos agentes con actividades económicas afines, como el transporte. Los propietarios de los talleres son jefes de hogar. El desempeño de la actividad no les exige tener conocimiento de todas las fases constitutivas de la misma ya que, como se analizó en el capítulo anterior, el taller se amplía en la medida en que logre la vinculación de subcontratistas. El nivel educativo predominante en los propietarios es algún grado de secundaria, en tanto que los asalariados, generalmente bastante más jóvenes que el dueño, tienden a tener solamente algún grado de primaria. De los 10 hogares entrevistados, nueve cónyuges son amas de casa, algunas participan en los talleres de mecánica automotriz en labores de tapicería, o en actividades como venta de productos y en contabilidad. Las otras mujeres que trabajan lo hacen en pequeños talleres de calzado y confección, o en negocios de preparación y venta de alimentos.

A propósito de las otras tres actividades objeto de estudio es posible efectuar las siguientes observaciones. En lo referente a los trabajadores por cuenta propia de la central de abastos, se trata de población fundamentalmente masculina; únicamente en el caso de vendedores ambulantes se observa la participación de mujeres. El nivel educativo de estos trabajadores es el más bajo de los individuos de la muestra, encontrándose inclusive casos de analfabetismo entre ellos. No se registró ninguno que superara el nivel de primaria. Se trata de agentes sin capacitación laboral alguna, lo que hace que la movilidad ocupacional que experimentan esté reducida al desempeño de labores informales similares. Son hogares jóvenes en los cuales no hay aún hijos en edad de trabajar.

En la actividad de la construcción se observa una participación exclusivamente masculina y en general el nivel de educación no vá más allá de algún grado de primaria. La experiencia en el oficio es el principal factor determinante de la movilidad ocupacional ascendente dentro de la actividad. A medida que aumenta la edad, existen

mayores probabilidades de movilidad ocupacional si hay un progreso en el conocimiento del oficio. Es frecuente encontrar que los hombres más jóvenes se desempeñan como ayudantes y oficiales en las obras, en tanto que algunos de los mayores llegan a ser contratistas o subcontratistas después de una larga trayectoria laborando en la actividad, con la consiguiente mejoría en términos de ingresos. Las mujeres de estos hogares que trabajan lo hacen en actividades como la confección textil y el servicio doméstico.

En el caso del transporte, se trata de una actividad casi exclusivamente desempeñada por hombres. Aunque hay quienes solamente han cursado algunos grados de primaria, muchos de ellos cuentan con algún nivel de secundaria y excepcionalmente uno de ellos adelantó estudios universitarios. Se encontró que los propietarios de vehículo o han trabajado como asalariados en una empresa formal o llevan mucho tiempo como conductores asalariados en el transporte. En términos de educación, los individuos de mayor edad tienden a tener solamente algún nivel de primaria en tanto que los más jóvenes (menores de 30 años) tienen por lo general niveles de secundaria cursados; son en su mayoría jefes de hogar. Adicionalmente, en esta actividad se encontró una menor participación laboral de las mujeres cónyuges. Aquellas que trabajan lo hacen en labores tales como la confección y en actividades formales en los sectores de salud y educación.

Estos resultados ofrecen las bases para considerar la hipótesis que plantea que los ingresos monetarios en las unidades familiares provienen de diversas fuentes: formales e informales, principales y secundarias. Con miras a entrar a analizar lo que dicen los datos obtenidos acerca de la hipótesis, es necesario precisar el contenido conceptual de cada una de las categorías en ellas incluidas. En primer término, por fuente informal versus la formal se entiende aquella modalidad de trabajo que se inserta dentro de alguna de las cuatro categorías de posición ocupacional que utilizó la investigación en la selección de los trabajadores a quienes se les aplicó la ficha de datos personales. Estas cuatro categorías son: patrono de microempresa, trabajador por cuenta propia, asalariado a destajo y ayudante familiar. Por contraposición, la fuente formal de trabajo remite a relaciones sociolaborales en las que media un vínculo laboral estable, cuya remuneración se determina por tiempo, en la que la jornada de trabajo se fija por la ley, lo que supone que la prolongación de la misma ocasione la remuneración de horas extras, y la existencia de seguridad social para todos los trabajadores, entre las más sobresalientes. En segundo término, se considera como trabajo principal, en el evento en que la persona tenga más de un trabajo, aquel al que se le dedica la mayor parte del tiempo de trabajo. Cuando una persona tiene dos trabajos y les dedica aproximadamente el mismo tiempo, se considera como trabajo principal aquel que le genera mayores ingresos.

Para efectos de la consideración de esta hipótesis a la luz de la información empírica obtenida, se dará tratamiento a cada una de las dimensiones de la misma por separado para luego analizar las relaciones que se presentan entre ellas. Con miras a cumplir con este objetivo es pertinente proporcionar algunos datos adicionales relativos a la composición de los hogares estudiados. Como se recordará, las unidades domésticas de la muestra están conformadas por 5,7 miembros en promedio. El número de trabajadores por hogar se estimó en un 2,7. Esto se explica en virtud de que, como se analizó en el capítulo anterior, la pequeña unidad productiva se presenta como una

alternativa de autoempleo para el empresario y los demás miembros de su familia, además, de que una de las razones de su permanencia en el mercado se relaciona, en muy buena parte, con la subvalorización de la fuerza de trabajo, la cual es en alto grado de procedencia familiar.

Los resultados anteriores permiten avanzar en el tratamiento de la hipótesis en términos de si los ingresos de la unidad familiar provienen de fuentes formales, informales o de ambas, y cómo se relacionan con las que se han denominado fuentes primarias y secundarias dentro del estudio.

El primer aspecto que sobre este particular hay que resaltar es la muy alta participación de ingresos provenientes de fuentes informales en la conformación del presupuesto de los hogares estudiados. Aun cuando se presentan algunas diferentes por actividad económica según lo indica el Cuadro nº 1, es posible afirmar que en promedio el 80 por ciento de los ingresos totales de los hogares estudiados provienen de fuentes informales.

Consecuentemente, la participación de ingresos laborales provenientes de fuentes formales es baja. Esto hace que sea interesante indagar sobre el número de hogares que tienen al menos un trabajador formal. La información pertinente se presenta en el Cuadro nº 2.

La información microanalítica del trabajo de campo permite elaborar algunos puntos sobre el problema en discusión. En primer lugar, los individuos con vincula-

Cuadro nº 1. Fuente de ingreso por actividad económica.

	Actividad económica					
	Confección	Calzado	Mecánica Automotriz	Abastos	Transporte	Construcción
Proporción ingresos de fuentes informales	70	85	76	100	65	94
Proporción ingresos de fuentes formales	30	15	24	0	35	6
Total	100	100	100	100	100	100

Cuadro nº 2. Número de hogares con al menos un trabajador formal por actividad económica.

Actividad económica	Número de hogares con al menos un trabajador formal
Confección	7
Calzado	1
Mecánica Automotriz	4
Abastos	0
Transporte	7
Construcción	1
Total	20

ciones laborales de tipo formal se ubican en un intervalo de edad entre los 20 y los 30 años; en segundo lugar, desde el punto de vista educativo, muestran haber cursado niveles de secundaria y algunos de ellos de formación universitaria. Aunque hay más hombres que mujeres de la muestra vinculados al sector formal de la economía, las posibilidades de inserción en actividades del sector moderno parecen estar determinadas más por la educación que por el sexo. Lo anterior no supone desconocer que en términos generales las mujeres, por razón, compiten en desigualdad de condiciones en el mercado de trabajo. Las mujeres que presentaron este tipo de vinculación laboral se desempeñan como secretarias, auxiliares de contabilidad o vendedoras de almacén. Los datos muestran cómo en las actividades cuyos trabajadores tienen los niveles educativos más bajos, los ingresos provenientes de fuentes formales son más bajos que en las que se registra un nivel educativo relativamente superior (confección y transporte). El caso más agudo a este respecto se presenta en los hogares de los trabajadores independientes de CORABASTOS, entre los que no hay un solo trabajador vinculado con el sector formal de la economía. Como se recordará, solamente en esta actividad se encontraron individuos analfabetos. En tercer lugar, un factor que tiene incidencia sobre el aspecto del problema que se viene analizando es el ciclo de vida del hogar. Las unidades familiares de la confección y el transporte son en general hogares maduros (jefe de hogar mayor de 50 años), con hijos en edad de aportar ingresos al presupuesto familiar y que, además, han manifestado conceder gran importancia a lograr que los hijos alcancen un nivel educativo superior para llegar a tener un porvenir más promisorio. No se presenta lo mismo en los casos de la construcción y el calzado y menos aun, en el caso del abastecimiento de víveres al por mayor. Los hogares entrevistados en las últimas tres actividades mencionadas se clasifican como jóvenes en términos de su ciclo de vida (jefe de hogar menor de 35 años).

En síntesis, los resultados encontrados por la investigación en términos de la relativamente baja participación de ingresos provenientes de fuentes formales concuerda con los hallazgos de estudios de corte macroanalítico en Colombia (Ayala, Rey de Marulanda 1981). En ellos se encontró una concentración mayor de salarios en los hogares de estratos socioeconómicos con mayor ingreso per cápita. Visto desde otro ángulo ello implica que en los estratos más pobres de la población la posibilidad de

Cuadro nº 3. Proporción de ingresos provenientes de las actividades económicas de la muestra.

	Actividad económica					
	Confección	Calzado	Mecánica Automotriz	Abastos	Transporte	Construcción
% ingresos de fuente informal en cada una de las actividades	60	82	66	87	55	88
% ingresos de fuente informal en otras actividades	10	3	10	13	10	6
Total	70	85	76	100	65	94

mejorar el nivel de vida se asocia con el incremento en el promedio de asalariados por hogar. No ocurre lo mismo con los trabajadores por cuenta propia y con los empleados en empresas pequeñas (menos de 20 trabajadores), que constituyen parte sustancial de los individuos de la muestra. El empleo asalariado en empresas de mayor tamaño provee a los miembros del hogar ingresos laborales que elevan el nivel de vida de las clases trabajadoras.

Con base en el análisis desarrollado, es pertinente indagar acerca de cuál es la proporción en que esos ingresos formales provienen específicamente de las actividades estudiadas por el proyecto y cuáles de otras actividades económicas. Los resultados señalan que las actividades seleccionadas generan una parte sustancial de los ingresos que conforman el presupuesto de los hogares de la muestra.

La explicación de este hecho está profundamente relacionada con factores tales como el número de personas económicamente activas del hogar, el número de ellas que toman parte en la actividad específica y la posición que ocupan en el hogar. El Cuadro nº 4 que se presenta a continuación ofrece elementos que permiten enriquecer la idea antes expuesta, para cada una de las actividades económicas seleccionadas.

La confección es la actividad en la que se encuentra el mayor número de personas que trabajan por hogar (3,8). Se trata de hogares maduros con hijos mayores que participan en la conformación del ingreso familiar. Este hecho, sumado a que los hijos presentan un nivel de educación superior al de los padres, posibilita su vinculación a empleos de corte formal en una proporción relativamente más alta (1,4) que la que se registra en los hogares cuyos miembros trabajan en otras actividades. Dichos agentes generan el 30 por ciento de los ingresos de estos hogares. El 70 por ciento restante proviene de fuentes informales: 60 por ciento de la confección, a la que están vinculadas 1,6 personas de la unidad y 10 por ciento de fuentes informales en otras actividades económicas a las que se vinculan 0,8 personas del hogar. Como comple-

Cuadro nº 4. Número de personas del hogar que trabajan en las actividades económicas de la muestra.

	Actividad económica					
	Confección	Calzado	Mecánica Automotriz	Abastos	Transporte	Construcción
Número de personas que trabajan en la actividad	1,6	2,4	1,4	1,5	1	1,7
Número de personas que trabajan en otras actividades informales	0,8	0,1	0,3	0,5	0,7	0,4
Número de personas que trabajan en actividades formales	1,4	0,2	0,6	0,0	1,3	0,1
Total de personas que trabajan por hogar	3,8	2,7	2,3	2,0	3,0	2,2

mento a lo anterior se puede recordar que en siete de los 10 hogares entrevistados el jefe del hogar está vinculado a la actividad de la confección.

En el caso del calzado se encontró que de un promedio de 2,7 trabajadores por hogar, un 2,4 se dedican a esta actividad, generando el 82 por ciento de los ingresos familiares. Los ingresos provenientes de otras fuentes informales son prácticamente inexistentes; obsérvese cómo el 15 por ciento de los restantes provienen de los empleos formales de 0,2 miembros. Estos datos confirman una de las conclusiones formuladas por estudios como el de *Empleo y Pobreza* en el sentido de que en los estratos más pobres de la población el aumento en el nivel de vida se asocia estrechamente con el incremento en el promedio de asalariados por hogar. Algo similar ocurre con el promedio de trabajadores en empresas con más de 20 trabajadores. "No ocurre así con los independientes y empleados en empresas pequeñas" (Ayala 1981).

Los hogares estudiados en la actividad de mecánica automotriz presentan 2,3 trabajadores en promedio, de los cuales 1,4 se dedican a los trabajos de mecánica generando el 66 por ciento de los ingresos de la unidad familiar; los demás provienen de los trabajos desempeñados por 0,3 de sus miembros en otras actividades informales y el 14 por ciento restante tiene origen en empleos formales desempeñados por 0,6 miembros de los hogares. Por tratarse de hogares jóvenes no hay participación de los hijos en la conformación del ingreso y las mujeres, o cónyuges, se ven limitadas por razón de la edad de los hijos a participar más activamente en la conformación del presupuesto familiar. En esta actividad se registró la presencia en el hogar de otros parientes tales como hermanos y primos que contribuyen a generar ingresos para la unidad familiar.

El caso de los trabajadores independientes de la Central de Abastos presenta características muy peculiares. El 100 por ciento de los ingresos provienen de fuentes informales, de los cuales el 87 por ciento se derivan de la actividad realizada en CORABASTOS. Se registró un promedio de dos trabajadores por familia, lo cual tiene relación con el ciclo de vida de los hogares en cuestión que son en su gran mayoría jóvenes. La carga doméstica de los hijos pequeños sumada al bajo nivel de capacitación encontrado en los miembros de estas unidades familiares hacen que la participación de las mujeres en actividades generadoras de ingreso sea muy baja. Con excepción de las que trabajan en venta ambulante, las demás mujeres de la muestra en esta actividad se dedican a trabajos como el lavado de ropa por encargo en sus viviendas. Los hogares de esta actividad reflejan un nivel de vida muy bajo que está en buena medida determinado por su imposibilidad, por los diversos factores que se han señalado, de poner en marcha una estrategia más amplia de participación de diferentes miembros del hogar en la generación de ingresos para la supervivencia. Así, "la pobreza 'extrema' está asociada a las dificultades para implementar la participación extensiva..." (Ayala 1981).

En la construcción, de un promedio de 2,2 trabajadores por hogar, 1,7 están vinculados a esta actividad (jefes de hogar e hijos hombres) que genera el 88 por ciento de los ingresos de la unidad. Las esposas contribuyen con un escaso 6 por ciento proveniente de actividades informales. El promedio de personas que generan ingresos es reducido, lo cual se refleja el bajo nivel de vida de estos hogares. Se trata de hogares jóvenes los cuales, por los elementos ya discutidos, tienen menores posibilidades de

implementar la participación extensiva y ello reduce las posibilidades de elevar el ingreso. Para el caso de las grandes ciudades en Colombia se ha comprobado una clara asociación negativa entre el tamaño del hogar y el nivel de vida (Ibid).

En el caso del transporte se observa una participación más alta de miembros del hogar en la generación de ingresos. Se trata de hogares que desde el punto de vida del ciclo de vida son maduros lo que permite que los hijos aporten en la constitución del presupuesto que permite la reproducción del núcleo familiar. En 9 de los 10 hogares estudiados solamente un trabajador de la unidad, el jefe de hogar, se desempeña en la actividad del transporte generando el 55 por ciento de los ingresos del hogar. Un promedio de 1,3 miembros obtienen ingresos de fuentes formales contribuyendo con un 35 por ciento a los ingresos familiares. En esta actividad ocurre algo similar a lo registrado en el caso de la confección en el sentido de que al ser el grado de educación alcanzado por los hijos superior al de los padres, ellos han logrado insertarse en actividades de corte formal tales como secretarias, auxiliares de contabilidad, vendedores, entre otros, lo cual incide significativamente en el aumento de los ingresos del hogar y, consiguientemente, en su nivel de vida.

Sobre la base de las ideas hasta aquí expuestas es posible establecer la proporción en la que el presupuesto familiar proviene de fuentes principales y secundarias y con la posibilidad de precisar si las fuentes principales tienden a provenir de trabajos en el sector formal de la economía y si las secundarias tienden a derivarse de actividades realizadas en el sector informal. Los datos indican que en la constitución del presupuesto familiar, los ingresos provenientes de fuentes secundarias son muy bajos, contrariamente de lo que podría pensarse. Para comprender el por qué de este fenómeno, vale la pena considerar en detalle la siguiente información. En todas las actividades es sobresaliente la elevada proporción en que el presupuesto del hogar proviene de fuentes principales. En los casos de la mecánica automotriz, el abastecimiento de víveres al por mayor y el transporte, la generación de ingresos secundarios es casi inexistente; en la construcción y el calzado alcanzan una proporción del 8 por ciento sobre el total de los ingresos del hogar y en la confección esta cifra llega al 13 por ciento. Este fenómeno tiene una relación profunda con el origen de las fuentes de ingreso en términos de formal e informal. La información obtenida pone de presente la altísima proporción de actividades informales en la conformación de los ingresos principales del presupuesto de los hogares estudiados. En el caso de las actividades adelantadas por microempresa es clara la posibilidad de prolongar la jornada de trabajo para producir más bienes y servicios que, al ser realizados en el mercado, permitan la obtención de mayores ingresos. En otras palabras, ello significa que, tanto el microempresario como los miembros de su familia, pueden generar mayores ingresos destinando la mayor parte del tiempo a su actividad, lo que les exime de la necesidad de salir a buscar otras fuentes de trabajo. Naturalmente esto es válido en tanto que desde el punto de vista estructural se dé uno de los supuestos contemplados, cual es la existencia de una demanda real por los bienes y servicios que las pequeñas unidades productivas están en condiciones de ofrecer en el mercado. Esta interpretación concuerda con uno de los planteamientos iniciales básicos efectuados que se relaciona con el hecho de que uno de los elementos que permite a estas empresas subsistir es el de la subvaloración del factor fuerza de trabajo. En el caso de las actividades independientes es interesante ver cómo el predominio de formas de contratación de

mano de obra a destajo, permite al trabajador proponerse aumentar su ingreso prolongando igualmente su jornada de trabajo para ofrecer mayor cantidad de servicios. En el caso de las actividades formales esta decisión no está al alcance del trabajador ya que la extensión de la jornada de trabajo supone el reconocimiento de horas extras por parte del patrono, lo cual es altamente gravoso para los intereses del capital. Estudios apoyados en datos agregados confirman la tendencia antes señalada en el sentido de que en la mayoría de las condiciones en las cuales se realiza el trabajo no asalariado (con excepción del de patrones y de ciertos niveles altos de ingreso per cápita), el incremento en horas de trabajo no alcanza a ser proporcional al ingreso logrado. Lo contrario ocurre con el trabajo asalariado (Ayala, Rey de Marulanda 1981).

Los planteamientos efectuados a la luz de la información empírica obtenida permiten señalar que, efectivamente, los ingresos de las unidades familiares estudiadas provienen tanto de fuentes formales como informales. Los datos mostraron una altísima participación (80 por ciento en promedio) de los ingresos provenientes de fuentes informales en la constitución del presupuesto familiar. Adicionalmente, la información señaló una muy baja participación de ingresos provenientes de fuentes secundarias por razones altamente relacionadas con la informalidad.

El análisis conduce a la discusión del problema de si los miembros de las unidades familiares desarrollan simultáneamente relaciones de trabajo en los sectores formal e informal de la economía. Los datos colectados indican que solamente un 2,5 por ciento del total de trabajadores de la muestra se encuentran en esta condición. Ello concuerda con las conclusiones de otros estudios en el sentido de que factores tales como la existencia de jornadas laborales largas, las condiciones del transporte urbano, la limitada disponibilidad de empleo estable en sectores avanzados y la precariedad de las condiciones en las que se lleva a cabo el trabajo doméstico, limitan considerablemente la expansión del pluriempleo (Ayala 1981). El elemento que caracteriza en forma apropiada la situación actual de participación laboral es el de la participación extensiva a la que ya se ha hecho detallada referencia.

En adición a lo anterior, la información obtenida permite señalar que en su gran mayoría los hogares entrevistados no reciben ayudas de otros hogares. Las pocas transferencias detectadas provienen esporádicamente de hijos y familiares. No obstante, estas unidades afirman ayudar básicamente con dinero a otros hogares. Se trata de transferencias esporádicas y los destinatarios residen, en general, en ciudades o pueblos; pocas de estas ayudas se dirigen a veredas del campo. El estudio sobre ingresos familiares en las grandes ciudades colombianas encontró que el 56 por ciento de los hogares con dificultades *no* reciben ayudas. La mitad de los hogares pobres y 2/3 de los más pudientes carecen de tales ayudas (Ibid).

Finalmente, a fin de complementar las conclusiones que se han presentado es fundamental enriquecer la perspectiva de las fuentes laborales de las que provienen los ingresos de los hogares, con el análisis de las demás actividades que realizan los miembros del hogar, usualmente llamadas de subsistencia; ellas aunque no generan ingresos monetarios son altamente incidentales en las posibilidades de reproducción de los hogares en cuestión. Este planteamiento, además, configura otro de los objetivos de la presente investigación. Dichas actividades están profundamente relacionadas con el papel reproductivo de la mujer que incluye "las tareas ligadas al mantenimiento

cotidiano de los miembros adultos y a la socialización de los niños" (Wainerman, Jelin y Feijoó 1983). La responsabilidad doméstica de la mujer está vinculada a condiciones entre las que se pueden mencionar la composición de la unidad familiar y la correspondiente disponibilidad de otros miembros para la realización de las tareas requeridas (existencia de otras mujeres adultas o adolescentes, niños), o aun de una decisión de trabajo diferente a la acostumbrada dentro del hogar. Esto indica que existen variaciones considerables en la composición y la división del trabajo en la unidad familiar que permiten explicar la relación entre la carga de trabajo doméstico de la mujer y su disponibilidad para participar en el mercado de fuerza de trabajo. En estas condiciones la participación de la mujer en el mercado es diferencial según factores tales como el estado civil, el número y la edad de los hijos, entre otros. La oferta de trabajo femenino depende en buena medida de las necesidades de la unidad, o sea del grado en que el ingreso generado por otros miembros y los recursos no monetarios con los que cuenta la unidad sean suficientes para satisfacer las necesidades de sus integrantes.

Existen en la actualidad muchos estudios serios sobre el problema, los cuales ofrecen elementos sistemáticos tendientes a señalar varios factores: 1) la posición discriminada que ocupa la mujer trabajadora dentro de la fuerza de trabajo está profundamente relacionada a esa unidad entre tareas "productivas" y "reproductivas" que ella desempeña en la familia y su posición subordinada en el hogar y 2) la perspectiva bastante difundida de que la incorporación de la mujer en el mercado de trabajo es un indicio de modernización y de que resulta francamente ventajoso para ella ya que tiende a eliminar las desigualdades de oportunidades entre los sexos, es, por muchas razones, simplista en extremo. Varios trabajos de investigación (Rey de Marulanda 1982, Ayala y Rey de Marulanda 1981, Bonilla de Ramos 1981) han señalado cómo "la persistencia de la división sexual del trabajo doméstico, el cual es asignado a las mujeres independientemente de que además realicen trabajo social" (Rey de Marulanda 1981), genera claramente una contradicción para la mujer que se resume en la necesidad de aceptar una doble jornada laboral si quiere sostener su vinculación al mercado de trabajo. Otra dimensión de esta contradicción se manifiesta en el profundo sentimiento de culpa y auto-reproche en la mujer que, por conservar su trabajo, tiene que disminuir el tiempo que destinaba al marido y a los hijos. Estas razones unidas al hecho de que su trabajo se dá muchas veces en condiciones de discriminación ocupacional y salarial hacen difícil sostener que su vinculación a la fuerza laboral constituya un progreso y una manifestación indiscutible de "modernización" para ella.

La información primaria recolectada indica que las actividades de subsistencia entre las que se encuentran arreglar, asear, lavar, planchar, coser, tejer, hacer compras, cargar agua y comprar el cocinol son realizadas fundamentalmente por las mujeres cónyuges. Cuando los hijos trabajan y aportan algún dinero al presupuesto del hogar, se exime de cualquier participación en las labores domésticas y en los trabajos de subsistencia. Se registró una mayor participación, aunque esporádica, de las hijas. Los hombres, en general, sólo realizan este tipo de tareas cuando se trata de un oficio "masculino" como la autoconstrucción, lo que no implica que se excluya a la mujer de la participación en ellas. A medida que desciende el nivel de ingreso de la unidad familiar, es mayor el peso de las labores de subsistencia ya que actividades como cargar

agua o comprar cocinol, requieren una dedicación regular de parte de alguno de los miembros del hogar, la mujer en la gran mayoría de los casos.

Una vez esclarecido el comportamiento de los ingresos de los hogares de la muestra es posible preguntarse por los patrones de consumo. Ello remite a indagar sobre el nivel de vida de las familias en cuestión. Este problema responde a otro de los objetivos planteados desde la perspectiva horizontal por el estudio en el sentido de que las familias de bajos ingresos soportan diferentes tipos de déficits en términos de la satisfacción de sus necesidades básicas.

La información empírica puso de presente, en lo relativo a la alimentación, que las familias entrevistadas destinan aproximadamente $14.500 pesos al mes. Si se tiene en cuenta que el promedio de personas por hogar es de 5,7, su disponibilidad es de $2.600 mensuales per cápita para alimentación. Se trata de una suma ínfima para acceder a una dieta relativamente bien balanceada desde el punto de vista nutricional. En otras palabras, estas unidades familiares soportan claras diferencias cualitativas en lo que a la satisfacción de esta necesidad se refiere. A lo anterior se puede agregar que los informantes afirmaron comprar habitualmente los alimentos en la tienda del barrio, las plazas de mercado y los supermercados; ello implica que se paguen de contado precios superiores a los que ofrecen las cooperativas y cajas de compensación familiar a los cuales no tienen acceso por razones de su inserción laboral.

Respecto de la vivienda, como se recordará, la gran mayoría de los hogares carecen de techo propio. El arrendamiento que pagan en promedio por este concepto es de $8.600. La información empírica obtenida indica que estos hogares habitan en espacios de viviendas en las que residen otras familias, situación que se conoce con el nombre de inquilinato. Ello supone que se compartan algunas áreas de la construcción, frecuentemente las de servicios. El hacinamiento es una consecuencia inmediata de este modo de vida, el cual implica deficiencias cualitativas en lo que a satisfacción de la necesidad de habitación se refiere. Las dificultades que surgen de la convivencia de tantos hogares en contextos de aguda estrechez determina la existencia de un sinnúmero de circunstancias que dificultan la permanencia de las familias por períodos relativamente largos de tiempo en un mismo lugar, con todas las consecuencias adversas que esta falta de estabilidad conlleva para los diferentes miembros del hogar. En cuanto a los hogares de más bajos ingresos de la muestra (trabajadores de CORABASTOS de baja calificación en la construcción), la información empírica obtenida puso de manifiesto que tienden a asentarse en barrios marginados en la periferia de la ciudad donde, por esta misma razón, no existen redes institucionales de servicios. Aunque las viviendas son propias, producto de invasión o de urbanizaciones piratas, el hecho de estar eximidos del pago de arriendo y de cuotas de servicios les permite satisfacer de manera muy precaria las otras necesidades. No obstante, el riesgo de contaminación y de contraer enfermedades tiende a ser muy alto; lo confirman a diario las denuncias de la población a través de los medios de comunicación. La ausencia de servicios sociales tales como escuelas, centros de salud y guarderías, determina que los niños se vean afectados en sus cuidados básicos, deserten fácilmente de la educación y permanezcan en general más marginados que el resto de la población de la ya escasa cobertura de los servicios que el Estado proporciona.

En el campo de la salud, los entrevistados dijeron utilizar los servicios del sector

público a través de los centros de salud de los barrios. Sin embargo, por las dificultades que existen en este sector muchos de los hogares se ven con frecuencia forzados a recurrir a consultas de médicos particulares lo cual es, desde el punto de vista económico, muy gravoso para las familias. Se encontraron algunos casos en los que los hogares resuelven los problemas de salud con la única asistencia del boticario de la droguería del barrio.

En lo referente a la educación, ninguno de los hogares con hijos menores de siete años sostiene beneficiarse de los servicios de atención pre-escolar para sus niños. Este fenómeno está determinado por la baja cobertura que el Estado presta actualmente a este nivel de educación. Ello afecta de manera más severa a los hogares jóvenes, ya que se ven impedidos para desarrollar estrategias de participación extensiva que les permita obtener mayores ingresos con miras a satisfacer en forma menos deficitaria sus necesidades reproductivas. Los niños deben, entonces, permanecer todo el día bajo el cuidado de las madres o de sus hermanos mayores. En lo que tiene que ver con la educación primaria, los datos señalan que la mayoría de los niños asisten a las escuelas públicas más cercanas a sus viviendas. La calidad del proceso educativo en estos planteles se encuentra frecuentemente afectada por los continuos paros que realiza el magisterio a raíz del incumplimiento en el pago de los salarios y demás prestaciones sociales. Los alumnos que superan el nivel de primaria, estudian la secundaria en colegios privados lo cual resulta altamente gravoso para el exiguo presupuesto de los hogares de bajos ingresos. A la educación universitaria tienen acceso contados individuos de estas familias, quienes en todos los casos pertenecen a los hogares con mayores ingresos relativos (confección textil y transporte).

En cuanto al vestuario se refiere, la mayoría de las unidades familiares economizan al máximo en este rubro, confeccionando la ropa de los menores y adquiriendo las prendas en ventas de segunda mano. Los hijos que trabajan destinan buena parte de los ingresos a este propósito: pocos son los hogares que tienen la posibilidad de comprar el vestuario a crédito.

La información presentada lleva a concluir que son muchos los déficits a los que están sometidos estos hogares en lo que a la satisfacción de necesidades básicas se refiere. Corresponde a continuación complementar el análisis del comportamiento de los ingresos familiares y de los patronos de consumo preguntándose acerca del modo como inciden estos procesos otros factores del entorno tales como la cobertura y calidad de los servicios públicos. La consideración de tales aspectos está directamente relacionada con los objetivos de esta investigación en lo que a la perspectiva horizontal se refiere. En consecuencia, se procederá a someter a contrastación empírica las hipótesis que de tales objetivos se derivan.

En cuanto a la provisión de servicios de infraestructura, la primera de estas hipótesis señala que los déficits en el consumo de la unidad familiar son principalmente cualitativos. Ello sugiere que los hogares objeto de estudio no padecen una carencia absoluta de los servicios básicos. Los datos obtenidos señalan que las empresas públicas prestan los servicios de agua, luz y alcantarillado en los barrios donde se ubica el 80 por ciento de la muestra. En aquellos donde se localizan las microempresas el trabajo de campo aportó evidencia empírica en el sentido de que estos hogares disponen de los servicios requeridos para adelantar la actividad económica a la que se

dedican y constató que se trata de barrios con un promedio de 20 años de antigüedad. El 20 por ciento restante de la muestra que afirmó no disponer de tales servicios coincide con los hogares de los trabajadores de la Central de Abastos y de personas que desempeñan oficios de baja calificación en la construcción. Estos últimos son barrios periféricos en los cuales, ante la ausencia de redes institucionales de los mismos, sus habitantes suplen la carencia mediante estrategias tales como la utilización de tubos de pipa en el caso del agua, la instalación de conexiones piratas a partir de las redes vecinas en lo referente a la luz y la instalación de redes provisionales en lo concerniente al alcantarillado. La cobertura institucional del servicio de teléfono es menor que el de los otros servicios básicos; no obstante, esta deficiencia es suplida mediante la utilización de teléfonos públicos; finalmente, las dificultades existentes en el proceso de recolección de basuras pone de presente uno de los problemas más severos que afronta hoy día la ciudad capital, por razones tales como la insuficiencia en el parque automotor, la carencia de infraestructura para dar adecuado mantenimiento al mismo, el exceso de personal no calificado en su nómina y la ausencia de prácticas de clasificación de los desechos por parte de los usuarios, entre otros. Ahora, en lo relativo a servicios complementarios, como los de transporte y alumbrado público, los entrevistados señalaron que hay una cobertura relativamente satisfactoria en sus barrios. Un 70 por ciento de los hogares afirmaron disponer de escuela, salones comunales y algún parque en el barrio; el 50 por ciento de la muestra señaló no contar con centro de salud, puesto de policía ni guardería infantil.

Con el propósito de enriquecer el planteamiento de las tendencias generales ya señaladas, es interesante ilustrar con algunos ejemplos las características de los déficits cualitativos que en materia de servicios públicos afrontan las unidades familiares de bajos recursos en Bogotá. En primer lugar, estas características están directamente relacionadas tanto con el estrato socioeconómico del barrio donde se ubica la vivienda, como con la modalidad de tenencia de la misma.

En este orden de ideas es posible afirmar que, por ejemplo, los hogares dedicados a actividades microempresariales requieren de la adecuada y regular provisión de energía eléctrica para el funcionamiento de las máquinas. Su ubicación en barrios que tienen en promedio 20 años de antigüedad pone a su alcance la utilización de este recurso. No obstante, el progresivo reajuste en las tarifas ha afectado severamente los ingresos de los negocios. Ante este problema los entrevistados señalaron poner en marcha dos tipos de medidas: 1) limitar las horas en las que se utiliza la maquinaria, lo cual conduce a una baja en la productividad y 2) colocar varios contadores en la construcción para así evitar el pago de tarifas más altas por concepto de los kilovatios que sobrepasan el estimativo del consumo mínimo por vivienda. Estos hogares, la mayoría de los cuales residen como arrendatarios en viviendas compartidas, se ven sometidos a constantes presiones de parte del dueño, tendientes a lograr una reducción en el consumo de energía. En estas situaciones es generalizada la prohibición de utilizar estufas eléctricas, lo que implica que se preparen los alimentos con cocinol, combustible cuya utilización conlleva altos riesgos por ser muy inflamable, además de la carga considerable que su consumo impone al hogar en razón del tiempo que alguno de sus miembros debe destinar periódicamente a la consecución del mismo. Problemas similares surgen entre el dueño y los inquilinos por la utilización del calentador, el consumo del agua y, eventualmente, del teléfono de la vivienda,

conflictos que con una relativa frecuencia desembocan en altercados verbales y agresiones físicas entre los ocupantes.

En lo concerniente a los hogares que habitan en barrios subnormales, en predios "propios", las características de estos déficits son aún más dramáticas. Si se parte de la consideración de que estas viviendas son producto de la invasión o de la urbanización pirata, ello implica la carencia total de redes institucionales de servicios de infraestructura. Como consecuencia, sus habitantes desarrollan una serie de mecanismos tendientes tanto a la solución inmediata de esas carencias, como al proceso de consecución de los mismos. A continuación se plantean algunas de las estrategias desarrolladas por los habitantes de esas áreas de la ciudad para llevar a cabo el primer propósito. En lo referente a la energía eléctrica, las alternativas más audaces se orientan al hurto de postes de alumbrado público de los barrios más cercanos y a la instalación de redes piratas para las nuevas viviendas. Esta práctica implica que el consumo adicional, obviamente no contemplado en el momento de la instalación de la red original, ocasione una baja considerable en el voltaje de todas las viviendas, lesionando los derechos de los habitantes que disponen ya de las redes institucionales y que pagan cuotas por estos servicios, hasta el punto de que dichos hogares viven a "media luz". Este hecho les impide cocinar, planchar y utilizar los televisores y demás electrodomésticos. Adicionalmente, la sobrecarga a la que se ven sometidas las redes conduce a la quema frecuente de los transformadores, lo que lleva a que tanto quienes utilizan la energía por la vía de redes piratas, como quienes disponen legalmente de la conexión del servicio, se vean privados del mismo por varios días. Como es de esperar, estas situaciones generan conflictos graves entre los habitantes de los barrios afectados por las irregularidades señaladas. En el caso del acueducto, ante la falta de redes el agua se obtiene mediante el establecimiento de pilas comunales.

Existen dos formas de llevar el agua a las viviendas: 1) cargándola en recipientes y 2) instalando mangueras de caucho de la pila hacia las viviendas. Esta última alternativa aunque ofrece alguna comodidad relativa, presenta el inconveniente de que con frecuencia las mangueras se rompen presentándose charcos casi permanentes en las vías. Respecto del alcantarillado, ante la carencia de infraestructura institucional, usualmente los vecinos, mediante trabajo comunitario, construyen redes provisionales llevando las aguas negras hasta la salida del barrio, sin tener en cuenta si van a quedar depositadas en un lote aún no construído o en una cañería cualquiera. Consecuentemente, el riesgo de infecciones por contaminación ambiental es muy alto, tanto para los miembros de la comunidad como para los de los barrios circunvecinos. Las basuras con frecuencia son incineradas en las viviendas o sencillamente depositadas en lotes desocupados y en vías cercanas. En cuanto al servicio de teléfono, la carencia de aparatos públicos en estos sectores de la ciudad hace que sus habitantes deban recurrir a los teléfonos de los barrios más próximos en los casos de necesidad. Por tratarse de barrios periféricos en los cuales no hay vías pavimentadas ni alumbrado público, las empresas de transporte son reacias a extender sus rutas hasta ellos por razones como las siguientes: 1) el deterioro ocasionado en los vehículos por la falta de infraestructura vial, 2) la inseguridad y 3) la baja demanda relativa existente en estos puntos de la ciudad frente al costo de los insumos requeridos por la extensión del servicio a lugares tan distantes de las terminales. Los habitantes de estos barrios presentan quejas reiteradas a las autoridades en términos de que a ellos solamente llegan los buses de

tarifa más elevada (aquellos que no cuentan con subsidio del Estado), o las busetas. Además, se denuncia con frecuencia cómo los escasos vehículos de servicio público que llegan a estas zonas cobran a los usuarios las tarifas que ellos estiman, desconociendo abiertamente las disposiciones legales vigentes sobre el particular. Este hecho golpea severamente el exiguo presupuesto de que disponen los sectores menos favorecidos de la población.

El análisis efectuado refleja las características de los déficits que los hogares estudiados soportan en términos de la disponibilidad de servicios de infraestructura y el impacto de los mismos en las posibilidades de reproducción de la unidad familiar. A continuación es interesante indagar acerca del papel que desempeñan las organizaciones comunitarias de base de los barrios, tanto en la provisión de las redes, como el mejoramiento de las mismas.

Las Juntas de Acción Comunal se han constituido en Colombia como el principal mecanismo de canalización de las demandas de la comunidad en los sectores de menores recursos económicos afectados por la carencia o deficiencia de servicios públicos y comunales (Ungar 1983). Estudios adelantados sobre el tema para el caso de Bogotá (Ungar 1981, 1983) ponen de presente cómo las características que ha tomado el crecimiento de la ciudad, particularmente en los "asentamientos de desarrollo progresivo" (Ungar 1983), la construcción de las viviendas responde a un proceso individual, en tanto que la instalación de la infraestructura de servicios públicos básicos y la legalización de los barrios dependen en muy buena medida de la presión ejercida por sus habitantes sobre las entidades encargadas de su autorización, en una primera instancia, y de su prestación en una segunda. Las investigaciones adelantadas sobre el problema han encontrado que la existencia de las dificultades señaladas presiona en favor de la creación de una Junta de Acción Comunal en el barrio, la cual se constituye en intermediario entre la comunidad y el Estado; "dicho en otros términos, esta forma organizativa hace directamente de la deficiencia o inexistencia de los servicios públicos básicos y de la incapacidad del Estado de proveerlos satisfactoriamente" (Ibid). No obstante, el haberse circunscrito de manera casi exclusiva a la provisión de servicios de infraestructura, ha ocasionado la pérdida de su función como agente activo en la formación y creación de comunidades cuyos miembros sean ciudadanos participantes y concientes de su posición en la sociedad, por un lado, y la tendencia a desaparecer o a volverse inoperante una vez los barrios alcanzan una relativa "normalización" de los servicios públicos, por el otro.

Un factor que es preciso involucrar en la discusión por su incidencia en los procesos objeto de análisis, se relaciona con las consecuencias que genera el hecho de que las Juntas de Acción Comunal se encuentren bajo el control y la dirección general del Estado a través del Departamento de Acción Comunal. Algunas de ellas son las siguientes: 1) su carácter de entidades oficiales ha contribuído a un alto grado de burocratización en su interior, el cual se manifiesta en la tendencia frecuente entre los promotores y funcionarios a trabajar buscando exclusivamente sostener vivos los vínculos con los altos cuadros directivos, con el consiguiente descuido de su labor de participación directa con la comunidad; 2) el presupuesto del que disponen las Juntas no proviene de fuentes propias sino de las partidas que les asigna el Concejo de Bogotá, lo que agrega un ingrediente político de significación a toda esta dinámica y refuerza en esta instancia las relaciones de tipo clientelista tan arraigadas en la vida política

colombiana. En otros términos, las partidas que obtiene un concejal para las Juntas de Acción Comunal fácilmente se traducen en apoyo electoral para sí mismo o para su grupo político por las características de la estructura organizacional a la que se ha hecho referencia.

La información empírica obtenida respalda la conclusión antes presentada al constatar que la participación de los miembros de los hogares en tales organizaciones es en general baja. El Cuadro nº 5 señala con claridad la ausencia de vinculación de los miembros de las unidades familiares estudiadas a estas organizaciones.

Los datos señalan que más de la mitad de los hogares de la muestra no tienen vinculación alguna con las organizaciones comunitarias de base. De manera complementaria, el trabajo de campo puso de presente cómo los hogares en los que se registró algún tipo de participación en tales organizaciones son justamente aquellos que se encuentran en los barrios más deteriorados desde el punto de vista de dotación de servicios de infraestructura urbana. Las razones más frecuentemente aducidas para explicar la ausencia de participación se relacionan con la percepción acerca del carácter "politiquero" y de compromiso clientelista de sus dirigentes, más que la existencia de un sentido de solidaridad y de vínculos de trabajo en favor de los intereses de la comunidad.

Para concluir el tratamiento de este capítulo es posible señalar cómo, en muy buena medida, los movimientos cívicos y urbanos de los sectores populares que se vienen presentando en el país, responden de manera significativa a la crisis en los servicios públicos. Las dificultades tanto financieras como administrativas por las que atraviesan la mayoría de las empresas que atienden los diferentes servicios han incidido en la apreciable disminución en el ritmo de crecimiento de cobertura y mejoramiento de su calidad. Como es sabido, estas dificultades están asociadas con el creciente endeudamiento de las empresas encargadas de su prestación, lo cual, a su vez, ha repercutido en la elevación creciente de las tarifas al usuario. Estudios recientes (Santana y García 1984) han señalado cómo el crecimiento sostenido de las redes de servicios públicos, de su cobertura, mejoramiento de la calidad y confiabilidad, son fundamentales para garantizar la satisfacción adecuada de las necesidades de la sociedad que presenta altos índices de urbanización. No obstante el consenso existente en torno a la afirmación anterior, el punto neurálgico a resolver es la indagación sobre las fuentes adecuadas de financiación para su actual prestación y quién debe responder por la extensión. Con base en el planteamiento de que el Gobierno no puede continuar asumiendo las cargas correspondientes al subsidio de los servicios públicos, en buena parte responsables del actual déficit fiscal, se ha procedido a la elevación progresiva de las tarifas y al recorte de subsidios originalmente concebidos para aliviar el

Cuadro nº 5. Participación del jefe de hogar o alguno de sus miembros en las organizaciones comunales de base.

Tipo de participación	Porcentaje de hogares
Trabajador activo	16
Colaborador esporádico	29
Ninguna colaboración	55
Total	100%

presupuesto de los hogares de bajos recursos. Sin embargo, las políticas de definición de tarifas que contribuyan a hacer viable la financiación de los servicios públicos tiene que conciliar los criterios de asignaciones presupuestales del gobierno nacional, las necesidades financieras de las empresas que prestan el servicio y una efectiva redistribución del ingreso.

No obstante las recomendaciones anteriores, el aumento vertiginoso de las protestas populares tanto por la falta de disponibilidad de servicios como por el rudo impacto que sobre el presupuesto familiar están teniendo las alzas de tarifas, ponen de presente las dificultades que tienen que afrontar especialmente los hogares de bajos ingresos a nivel de los procesos de reproducción.

El análisis efectuado ha puesto de presente la profunda articulación que se establece en la realidad entre los procesos de producción y circulación de bienes y servicios y los de reproducción de la fuerza de trabajo, tesis central de esta investigación. El estudio de los principales aspectos del tema, ha llevado a comprender cómo ante la existencia de un régimen de bajos salarios, agravado por la crisis recesiva, las familias de bajos recursos en la ciudad se ven en la necesidad de desarrollar estrategias de participación laboral extensiva para elevar su nivel de ingresos. Adicionalmente, la evidencia empírica señaló cómo muchas de estas actividades, que permiten la complementación del ingreso del hogar, se llevan a cabo en condiciones atrasadas, no puramente capitalistas o de informalidad, y cómo ellas inciden de manera significativa en la dinámica de los sectores avanzados de la economía. Finalmente, la discusión adelantada ofreció respaldo al planteamiento que señala cómo en razón de la deficiencia existente en las condiciones de seguridad social y de servicios públicos y comunales, los miembros del hogar tienen que asumir en forma privada muchas de las tareas indispensables para su reproducción, funciones que en otros contextos son asumidas directamente por el Estado y/o otros sectores de la sociedad (Rey de Marulanda 1982).

El fenómeno de la informalidad en Bogotá: perspectiva macroanalítica

Una vez efectuado el análisis de los procesos objeto de estudio desde una óptica microanalítica, es interesante conocer cómo se comportan algunos de los aspectos del problema de investigación en la dimensión macroanalítica. Este aparte se desarrolla sobre la base de los datos obtenidos por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, en las encuestas de hogares de mayo y junio de 1984.

El primer punto a considerar es el relacionado con la participación extensiva como estrategia tendiente a permitir aumentos en el nivel de ingresos de los hogares en la ciudad. El análisis de la información agregada presenta un promedio de 4,6 personas por hogar, el cual se ajusta a las tendencias demográficas de disminución del número de miembros por unidad familiar propio de los procesos acelerados de urbanización como el que ha vivido Colombia a partir de la década de los cuarenta. Obsérvese cómo este dato es inferior al que surgió de la recolección primaria microanalítica el cual fue de 5,7. Al respecto surgen múltiples interrogantes que no corresponde dilucidar en este trabajo. Sin embargo, a manera de conjetura, se podría sugerir que la diferencia encontrada podría reflejar una alta proporcionalidad poblacional en los hogares urbanos que tienen al menos un trabajador informal, frente a los que carecen de ellos. El número promedio de trabajadores por hogar arrojado por la Encuesta de Hogares es de 1,7. Este dato señala cómo algo más de la tercera parte de los miembros del hogar deben mantener un vínculo laboral para afrontar las responsabilidades económicas de subsistencia que el costo de vida les impone. En otras palabras, ello quiere decir que en la actualidad las familias no pueden absorber el costo de su reproducción apoyándose exclusivamente en los ingresos del jefe del hogar. Las unidades familiares se ven ante la necesidad de poner en marcha mecanismos de participación extensiva que les permitan sostener un precario nivel de vida. En este sentido los datos muestran con claridad cómo en la medida en que aumenta el número de trabajadores informales por hogar, el ingreso se incrementa no obstante, ello no quiere decir que los niveles de ingreso permitan superar el nivel de subsistencia. Recuérdese cómo estudios sobre el problema han llegado a la conclusión de que en la mayoría de las condiciones en las cuales se realiza el trabajo no asalariado, el incremento en horas de trabajo no alcanza a ser proporcional al ingreso logrado. Lo contrario ocurre con el trabajo asalariado (Ayala 1983).

Los datos de la encuesta mencionada respaldan las ideas antes expuestas al indicar cómo el 49 por ciento de los hogares con trabajadores informales presentan ingresos inferiores al costo de la canasta familiar para obreros. Ello significa que la contribución de las actividades de corte informal al proceso de acumulación es significativa en

términos del abaratamiento de los costos de reproducción de la mano de obra. De manera complementaria es interesante registrar cómo la encuesta señala que en tal nivel de ingresos se encuentra el 53 por ciento de los hogares que no tienen trabajadores informales, cifra que podría llevar a pensar que los ingresos de los hogares con trabajadores informales no difieren significativamente de los de las unidades familiares que carecen de miembros en este tipo de actividades laborales. Para esclarecer esta inquietud, es preciso efectuar una pausa en el siguiente aspecto. Si se toma el total de la muestra de hogares de la ciudad, se encuentra que un 50,2 por ciento tiene ingresos laborales inferiores al costo de la canasta familiar para obreros. Este porcentaje se desagrega de la siguiente manera: 23,9 por ciento corresponde a hogares sin trabajadores informales y el 26,3 por ciento remite a hogares con al menos un trabajador informal. Estas cifras respaldan nuevamente uno de los puntos al que se ha hecho reiterada referencia, cual es la existencia de un régimen de bajos salarios como factor altamente determinante del surgimiento y proliferación de actividades informales o de corte no estrictamente capitalista en la economía de la ciudad. No obstante, las ideas antes planteadas no deben llevar a sostener que existe una total igualdad de condiciones laborales entre los trabajadores del sector informal y los asalariados en el estricto sentido de la palabra. Los individuos que cuentan con vinculación laboral formal tienen garantizadas una serie de condiciones de seguridad social de las cuales no disponen los trabajadores informales, garantías estas que son en última instancia incidentales en las posibilidades de reproducción de la unidad de la que forman parte. El Cuadro nº 6, permite obtener una visión clara de la dimensión real del problema objeto de discusión, al indicar cómo el 92 por ciento de la población económicamente activa que devenga ingresos mensuales por debajo del salario mínimo se encuentran dentro de la categoría de trabajador informal. Adicionalmente, el cuadro muestra cómo en la medida en que se asciende en los intervalos correspondientes a la variable ingresos, disminuye sensiblemente la proporción de trabajadores informales que a ellos corresponde.

Por otro lado, la comparación entre los datos de ingresos laborales e ingresos generales de los hogares, permite registrar una variación no significativa en lo relativo

Cuadro nº 6. Población económicamente activa ocupada de Bogotá: Ingresos frente a Inserción laboral.

	Inserción laboral				
Ingresos	Trabajador informal	Trabajador formal	Patrono o empleador	Total % ingreso	Total % frente PEA ocupada
Menos de 1 salario mínimo	92	5,5	2,5	100	26
De 1 salario mínimo a 2 salarios mínimos	33	66,1	0,9	100	48,1
Más de 2 salarios mínimos	22,9	70,3	6,8	100	25,9
					100

Fuente: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID–UNIANDES Ciencia Política).

a un ligero incremento en la proporción de hogares con ingresos superiores al costo de la canasta familiar para empleados. No obstante, a manera de conclusión, se puede señalar la existencia de una relación directa entre los ingresos laborales y los ingresos del hogar, constituyéndose los primeros en la primordial, y en muchos casos, la única fuente de ingresos de la unidad familiar, especialmente en los sectores de la población de más escasos recursos.

Con el propósito de enriquecer la discusión e involucrar en el análisis, en lo posible, algunos de los problemas que estructuraron los apartes anteriores, es oportuno obtener elementos de análisis respecto del origen de los ingresos según su fuente sea formal o informal. Infortunadamente los datos disponibles no permiten agotar el análisis de tan interesante conjetura debido a que el corte responde a la distinción entre los hogares que no tienen trabajadores informales (44,9 por ciento) y los que tienen al menos un trabajador informal (55,1 por ciento). No obstante esta limitación, lo que sí refleja la información es una tendencia a que se dé una mayor vinculación de los miembros del hogar a actividades informales, en la medida en que el hogar es más numeroso. Así, por ejemplo, los hogares conformados por cuatro personas carecen de trabajadores informales en un 51 por ciento; los hogares que cuentan con seis personas carecen de trabajadores informales en un 35 por ciento; los hogares que tienen ocho personas carecen de trabajadores informales en un 25 por ciento. Esta tendencia permite sugerir la probabilidad de que la articulación entre actividades económicas formales e informales dentro de la unidad reproductiva de la fuerza laboral se presente de manera incremental en la medida en que es mayor el número de miembros del hogar.

Otro elemento importante de destacar se relaciona con la alta incidencia de los ingresos provenientes de fuentes informales en el presupuesto de los hogares de la ciudad capital. La encuesta indica cómo el 55,0 por ciento de los hogares de Bogotá tienen al menos un trabajador informal. También indica que en el 34,9 por ciento del total de hogares en la ciudad, el jefe es también un trabajador informal. Lo anterior refleja una cifra sin precedentes en la cuantificación del fenómeno dentro de un contexto urbano de la magnitud e importancia de Bogotá en donde la situación se hace más aguda si se tiene en cuenta el alto número de hogares con un trabajador informal que, seguramente, destina parte de sus ingresos a la conformación del presupuesto familiar, o el alto número de hogares cuyo jefe es un trabajador informal que genera sus ingresos de este sector de la economía. En otras palabras, esto refleja la importancia y la ingerencia de la informalidad en la conformación parcial o total del ingreso familiar en Bogotá.

Como complemento a las tendencias aquí señaladas, es pertinente preguntarse qué dicen los datos acerca del acceso de los miembros de la unidad familiar a los mercados de trabajo de acuerdo con las siguientes variables: edad, sexo, capacitación, experiencia laboral y tiempo de residencia. Con relación a la edad, el Cuadro nº 7 indica que los mayores grados de informalidad se presentan en la población menor de 14 años, en la de 15 a 19 años y en la mayor de 50 años. En otras palabras, señala que los mayores grados de informalidad se concentran en los intervalos extremos. Lo anterior, a su vez, implica cómo los niños, los mayores y los ancianos, a pesar de no conformar los mayores porcentajes de participación laboral, se insertan mayoritariamente en actividades laborales de corte informal para generar ingresos. Estos datos además ayudan a explicar el grado de desprotección laboral existente, por un lado, y algunos

Cuadro nº 7. Población económica activa ocupada de Bogotá: edad frente a inserción laboral.

Edad	Inserción laboral				
	Trabajador informal	Trabajador formal	Patrono o empleador	Total % ingreso	Total % frente PEA ocupada
< 14 años	95,8	4,2	0	100	0,8
15 – 19	67,6	32,3	0,1	100	8,4
20 – 29	39,5	59,3	1,2	100	35,6
30 – 39	39,5	57,3	3,2	100	26,5
40 – 49	45,4	49,4	5,2	100	16,0
50 – 59	54,7	39,6	5,7	100	8,9
60 y más	68,6	26,4	5,0	100	3,8
					100

Fuente: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID–UNIANDES Ciencia Política).

de los factores que contribuyen a determinar la necesidad de ingresar temprano al mercado laboral o de permanecer en él en la edad avanzada, por el otro. A medida que se alcanzan los 20 años los niveles de informalidad descienden y se mantienen hasta los 40 años, presentándose una tendencia al aumento en el grupo de 40 a 49 (45,4 por ciento). Adicionalmente, el cuadro indica cómo el nivel de informalidad que se refleja entre los 20 y los 40 años de edad (39,5 por ciento), sin ser excesivo, no deja de ser importante con el agravante de que se da dentro de la edad de mayor frecuencia de acceso al mercado de trabajo, es decir, la época en que la población genera la mayor demanda laboral.

Profundizando más en el análisis del fenómeno, si se descompone la PEA Ocupada de Bogotá por la variable sexo y se controla por informalidad, se encuentra lo siguiente: del total de la PEA informal ocupada, el 43,7 por ciento son mujeres y del total de la PEA formal ocupada sólo lo son el 36,2 por ciento. Lo anterior indica que aún cuando los hombres son más numerosos, tanto en la PEA informal ocupada como en PEA formal ocupada, las mujeres son más activas en labores informales que en labores formales.

Si se analiza el comportamiento de la variable sexo en relación con la variable posición ocupacional, se encuentra que la fuerza de trabajo femenina tiende a ser predominante en categorías tales como Empleado Doméstico, en la cual es casi inexistente la fuerza de trabajo masculina; Trabajador Familiar sin Remuneración; y Obrero Empleado del Gobierno. Contrariamente, en categorías tales como Patrono o Empleador se registra un claro predominio de los hombres y una ausencia muy marcada de mujeres; algo similar se registra en los Trabajadores por Cuenta Propia y en la categoría de Obrero o Empleado Particular.

El análisis de la variable sexo en relación con la rama de actividad económica señala que actividades tales como los Servicios y, en menor grado, el Comercio tienden a ocupar proporcionalmente mayor fuerza de trabajo femenina y que, por el contrario, actividades como la Construcción y el Transporte son esencialmente masculinas. En el sector financiero se presenta un alto grado de participación de fuerza de trabajo masculina y en la Industria Manufacturera se presenta una menor discriminación por sexo de la fuerza de trabajo. Los factores de la segregación de mercados laborales

hasta aquí evidenciada por sexo, podrían relacionarse con la variable capacitación, si se considera que la mujer presenta niveles de educación inferiores a los del hombre. No obstante, la Encuesta de Hogares muestra gran semejanza en los niveles de capacitación alcanzados por hombres y mujeres que constituyen la Población Económicamente Activa Ocupada. En el único grupo donde se aprecia un porcentaje ligeramente mayor es en el de ninguna capacitación (2,1 por ciento para hombres ocupados y 3,7 por cientos para mujeres ocupadas).

En cuanto al nivel educativo de la población bogotana, el Cuadro nº 8 indica que la informalidad se presenta de manera más intensa en los niveles educativos más bajos. También se aprecia la existencia de un exiguo nivel educacional generalizado a la población bogotana, dado que el 35,6 por ciento ha alcanzado algún nivel primario y sólo el 17,5 por ciento ha accedido a la educación universitaria. Estas cifras se explican en razón de que es en el trabajo informal en donde se requiere el menor nivel de exigencia formativa y educativa.

Finalmente, en cuanto al tiempo de residencia en la ciudad, se encuentra que la informalidad es más intensa en los casos de menor residencia en Bogotá y que ella tiende a reducirse a medida que aumenta la permanencia en la capital como lo indica el Cuadro nº 9. Así, los recién llegados comienzan insertándose laboralmente en actividades de corte informal, fenómeno que va disminuyendo en forma sistemática a medida que avanza el tiempo de su permanencia en la ciudad. Este hallazgo se hace

Cuadro nº 8. Población económicamente activa ocupada de Bogotá: nivel educativo frente a inserción laboral.

Nivel educativo	Inserción laboral				
	Trabajador informal	Trabajador formal	Patrono o empleador	Total % ingreso	Total % frente PEA ocupada
Ninguna	80,4	18,7	0,9	100	2,5
Primaria	61,2	36,8	2,0	100	35,6
Secundaria	42,0	55,0	3,0	100	44,4
Universitaria	18,3	77,1	4,6	100	17,5
					100

Fuente: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID–UNIANDES Ciencia Política).

Cuadro nº 9. Población económicamente activa ocupada de Bogotá: tiempo de residencia en Bogotá frente a inserción laboral.

Tiempo de residencia en Bogotá	Inserción laboral				
	Trabajador informal	Trabajador formal	Patrono o empleador	Total % ingreso	Total % frente PEA ocupada
Menos de 1 año	70,3	27,3	2,4	100	2,4
de 1 a 2 años	56,2	42,9	0,9	100	4,3
de 3 a 5 años	47,2	51,6	1,2	100	6,7
Más de 5 años	44,4	52,5	3,1	100	86,6
					100

Fuente: DANE, EH 43 marzo 1984 (Caracterización Proyecto CIID–UNIANDES Ciencia Política).

más interesante si se tiene en cuenta que del 86,6 por ciento de la población bogotana con más de cinco años de permanencia, el 42,6 por ciento es nativo. Lo anterior permite insinuar que los migrantes a la capital del país tienden a formalizar su laboriosidad en consecuencia con la conocida selectividad migratoria.

Los recién llegados presentan la tendencia a incorporarse a actividades como la construcción en el caso de los hombres y los servicios en el de las mujeres; las categorías ocupacionales de mayor peso en los grupos de menor permanencia en la ciudad son: obreros y empleados particulares para los hombres y, en menor grado para las mujeres ya que una buena parte de esta población conforma el mayor grupo de empleados domésticos. Sin embargo, es preciso destacar cómo a medida que aumenta el tiempo de residencia en la capital, se observa un incremento en los trabajadores por cuenta propia, ayudantes familiares y patronos o empleadores y una disminución en los obreros o empleados particulares y en el servicio doméstico.

El análisis de la información agregada lleva a concluir que las variables de edad, sexo, educación, experiencia laboral y tiempo de residencia en la ciudad, son incidentales en las posibilidades que tienen los miembros del hogar en términos de mercados laborales en Bogotá. Para concluir este aparte vale la pena insistir cómo el estudio ha evidenciado la importancia y magnitud que tienen en la actualidad las modalides de trabajo informal en la dinámica económica de Bogotá. Adicionalmente, ha posibilitado constatar cómo las tendencias generales registradas a nivel microanalítico se ajustan a las características de los procesos considerados a partir de la información representativa para la ciudad. En este sentido, la virtud del microanálisis ha consistido en permitir profundizar desde el punto de vista cualitativo en las peculiaridades que adopta el proceso de articulación entre los sectores formal e informal de la economía urbana, tesis central del presente trabajo de investigación.

La viabilidad de las políticas de apoyo al sector informal urbano en Colombia

No cabe duda de que Colombia posee una rica experiencia en la formulación y ejecución de políticas directas o indirectas de apoyo al sector informal de la economía. Esta afirmación es especialmente válida cuando se compara esta experiencia con la de otros países de América Latina, como por ejemplo el Ecuador, en donde a pesar de que se desarrollan numerosas actividades puntuales de iniciativa particular, el gobierno nacional aún no ha incorporado el fenómeno dentro de sus planes y programas de desarrollo.

Desde que en el país se iniciaron los desarrollos orientados hacia el fomento a la microempresa por parte de la Fundación Carvajal en 1976, el sector privado colombiano ha venido fomentando el apoyo a la actividad microempresarial bajo la certeza de que esta modalidad responde a la urgencia de generar empleo y de aumentar la productividad y el ingreso de los trabajadores de bajos recursos que no absorben ni el Estado, ni el aparato reproductivo de la economía formal. Así, desde la perspectiva del sector privado, la década de los años ochenta comenzó con una serie de programas de apoyo a la microempresa luego de una reunión celebrada en 1980 en la ciudad de Cali en la cual se evaluó positivamente la experiencia del Programa de Desarrollo para Pequeñas Empresas, DESAP, emprendido por la Fundación Carvajal cuatro años antes. Entonces, gracias al apoyo de fundaciones y organismos internacionales como Acción Técnica Internacional, AITEC, y el Banco Interamericano de Desarrollo, en 1984 ya existían en diferentes lugares de Colombia más de 16 instituciones, casi todas fundaciones sin ánimo de lucro, dedicadas a esta actividad. Paralelamente a este crecimiento, el complejo y difuso contexto socioeconómico dentro del cual se dinamizaba su actividad de promoción social, empezó a ser precisado y mejor entendido por los promotores privados de la microempresa. Esta claridad, por su parte, resultaba del desarrollo y avances del sector público colombiano frente al tratamiento del fenómeno y del acercamiento gradual con los empresarios y gestores particulares, el cual cristalizó en marzo de 1984 con la presentación formal ante el Consejo Nacional de Política Económica y Social, CONPES, del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa. Anteriormente durante la administración López-Michelsen (1974-1978) en el plan de desarrollo Para Cerrar la Brecha se hizo énfasis en el desarrollo de los programas para el incremento de la productividad del 50 por ciento más pobre de la población colombiana. La siguiente administración, la del presidente Turbay Ayala, fue la primera en plantear una política directa de fomento al sector informal de la economía como uno de los ejes fundamentales de su política social. Con ella, no solo se incorporaba por primera vez el concepto de la informalidad dentro de un plan

nacional de desarrollo, sino que se elaboraba un esquema de acción concreta al respecto. Por un lado, se planteaba una política laboral dirigida a incrementar la eficiencia de los mercados de trabajo. Por el otro, se formulaba una política de bienestar y fomento dirigida específicamente al sector informal de la economía. Según el plan de desarrollo, Plan de Integración Nacional 1979-1982 (PIN), de la administración Turbay Ayala, el Sector Informal, lejos de disminuir su participación en el mercado laboral, crecía en términos de empleo a una tasa similar a la del resto de la economía, aunque rezagándose cada vez más con respecto al sector moderno en lo referente a las condiciones económicas y sociales ofrecidas a sus trabajadores.

Según el mismo documento oficial, la década de los años ochenta en Colombia planteaba una situación en la cual el 40 por ciento de los empleos urbanos reflejaba alguna de las siguientes características: salario inferior al mínimo legal, largas jornadas laborales, ausencia de prestaciones y malas condiciones de trabajo. Cualquier empleo provisto de estas características era asimilable al sector informal urbano. Sin embargo, dada la incapacidad reconocida al sector moderno de absorber al sector informal, el PIN justificaba la necesidad de diseñar políticas tendientes a apoyar las actividades económicas informales viables y a elevar la productividad de los trabajadores a él vinculados. Para el logro de estos propósitos se planteó la necesidad de desarrollar acción directa en mecanismos de intermediación financiera para más líneas de crédito, impulsó a la transferencia de tecnología a las empresas del sector informal acompañado de un mejoramiento de la calidad de la gestión empresarial y del logro de mayor integración al mercado. Para la instrumentación de estas políticas se propuso la extensión de los servicios prestados por el Servicio Nacional de Empleo, SENA, en ayuda técnica y capacitación empresarial. Así se intensificaron los programas de colaboración con las fundaciones y programas privados de fomento a la microempresa. También se propuso que se comenzara a trabajar lentamente en la adopción de medidas legales permisivas de la asociación de pequeñas empresas para ampliar su poder negociador, su acceso al crédito y las economías de escala. Por último el PIN propuso la extensión de los beneficios de la seguridad social al sector informal de la economía. La formulación contenida en este plan de desarrollo, estuvo coordinada por la Secretaría de Integración Popular de la Presidencia de la República y fue desarrollada principalmente por el SENA y por el Ministerio del Trabajo y Seguridad Social. Entre estas entidades se desarrollaron acciones integrales también apoyadas por organismos internacionales y gobiernos donantes a través de la cooperación técnica internacional (por ejemplo, la Organización Internacional del Trabajo, OIT, y el gobierno de Holanda). No obstante, la administración Turbay Ayala concluyó sin que estas políticas trascendieran alcances puntuales y causaran un impacto real en beneficio de la fuerza laboral del país. En primer lugar, se trataba de una formulación retórica que no estaba enmarcada dentro de un contexto de desarrollo integral más amplio. En segundo lugar, a pesar de que se expandieron los programas de capacitación, generación de crédito, de tecnología apropiada, etc., no se logró un efecto masivo en virtud de las limitantes financieras e institucionales. En tercer lugar, la coordinación interinstitucional no reflejó la capacidad requerida para romper las barreras individualistas de las entidades involucradas en la ejecución de las políticas formuladas. Por último, a pesar de que el fenómeno de la informalidad ya reflejaba un nivel aceptable de diagnóstico, aún no se lo asociaba con la crisis recesiva cuyos graves efectos apenas se comenzaban

a palpar en el país. En consecuencia, la nueva administración Betancur Cuartas encontró un panorama en el cual eran mayores los logros realizados con el concurso del sector privado y de las entidades internacionales mencionadas que las acciones oficiales desprendidas del plan. Al fin y al cabo el desgaste de la segunda mitad del gobierno había dilatado sustancialmente las posibilidades de realizar las políticas formuladas.

La retórica populista anotada al comienzo del estudio, los avances en el diagnóstico de los fenómenos socioeconómicos y el agravamiento de los problemas sociales en Colombia incidieron para que el nuevo gobierno enfatizara ampliamente la política social y, dentro de esta, tratara al sector informal de manera prioritaria. Así, el plan de desarrollo Cambio con Equidad, en sus planteamientos sobre política de trabajo y seguridad social, incorporó el concepto de sector informal con gran propiedad asociándolo con los trabajadores que generan ingresos insuficientes y con los niños que deben entrar a los mercados de trabajo como resultado de las estrategias familiares para asegurar la subsistencia. Para el nuevo plan, la política laboral en las ciudades beneficiaría a los individuos afectados por una debilidad relativa frente a los asalariados del sector moderno. Para incrementar su remuneración se enfatizó la importancia de la capacitación empresarial y laboral de los microempresarios y "... la definición de un contexto que favorezca una mayor integración de los sectores moderno e informal". Pero en este plan se avanzó frente a los anteriores. En él se formuló la pronta elaboración del diseño de un plan gubernamental de fomento de Pequeñas Empresas así como el impulso a un Plan Nacional de Desarrollo Cooperativo para la promoción de las cooperativas de producción y de vivienda y para el fortalecimiento de las pequeñas empresas artesanales. La elaboración del primer plan estuvo a cargo del Departamento Nacional de Planeación, DNP, el cual desarrolló una extensa concertación con el SENA, entidad que de acuerdo con el Plan de Cambio con Equidad, asumiría funciones prioritarias en la instrumentación de las políticas y programas de generación de empleo y de apoyo a los llamados grupos vulnerables. Adicionalmente, la concertación se hizo con todas las fundaciones y corporaciones privadas así como con los demás organismos financieros y gubernamentales vinculados al tratamiento y atención al problema del empleo en Colombia. Fue así como surgió el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa, mencionado al comienzo de este aparte.

Aquí es justo e importante reconocer que en este documento ya se cristaliza una visión más clara, completa y objetiva del fenómeno de la informalidad, por un lado, y un esquema de acción coherente y acorde con la problemática socioeconómica de Colombia, por el otro. En la justificación de este plan, sin precedentes en el país, se refleja claramente la participación de expertos conocedores del fenómeno de la informalidad a través de la investigación empírica, quienes han podido hacer valer su conocimiento reciente sobre un problema complejo y dinámico al rotar del sector académico al sector público. Esta influencia científica se traduce en una precisión conceptual y teórica balanceada, primero, con una ubicación adecuada del diagnóstico de la problemática del empleo y, segundo, con una utilización racional y acertada de la parafernalia institucional y de recursos estatales requerida para la puesta en práctica del plan. Así, se reconoce la concertación básica del problema del desempleo en las áreas urbanas del país y concomitantemente la ingerencia del sector informal como generador de empleo e ingreso. Igualmente, el plan está enmarcado dentro del

reconocimiento a la agudización socioeconómica de la recesión y, por ende, expresa con realismo sus dudas acerca de la incapacidad de expansión laboral y productiva de las empresas del sector moderno mientras dure esta calamidad supranacional. En consecuencia, reconoce que la presencia de la microempresa "... puede representar una estrategia de supervivencia familiar, en donde el ingreso de los trabajadores se convierte en complemento de los ingresos que algunos miembros de la familia reciben como resultado de su vinculación al sector moderno de la economía". También acepta que la dinámica de esta modalidad resulta parcialmente de la movilidad de aquellos trabajadores que optan por o se ven forzados a independizarse y a laborar por cuenta propia. Para el plan, la dinámica y crecimiento del sector informal han incidido mucho en la contradicción existente entre el gran aumento del desempleo y la generación de puestos de trabajo en su seno. No obstante, señala que el sector informal adicionalmente puede activar el desarrollo industrial nacional en la medida en que la microempresa no solo está creciendo sino que es asimiladora de nueva tecnología susceptible de desarrollarse con relativa facilidad y apropiadamente de acuerdo con las posibilidades colombianas. Adicionalmente señala que el producto de la microempresa se dirige a la satisfacción de las necesidades del consumo popular, lo cual incide favorablemente en el mantenimiento de los niveles de precios y en el mejoramiento del nivel de vida de los grupos de menores ingresos. Por último, el plan insiste en la superación de las visiones dualistas al enfatizar la vinculación estrecha y potencialmente ampliable entre el sector informal y el sector moderno de la economía. Considera que esta articulación no solo es evidente sino que debe fomentarse en aras de la necesidad de dinamizar a la pequeña unidad productiva en consecuencia con su proliferación y adaptabilidad tecnológica. Así, la interdependencia y articulación entre los sectores formal e informal de la economía permitirá un beneficio mutuo a medida que se expanden y generan la demanda recíproca para su respectivo fomento y reproducción incremental.

Otros avances explícitos en las políticas de trabajo y seguridad social de la administración Betancur Cuartas e incorporados dentro del Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa son el sistema de información que registre el comportamiento de la dinámica microempresarial y que recoja información periódica y directamente referida al sector informal y la coordinación interinstitucional nacional por parte de una entidad provista del prestigio, los recursos y la autoridad requeridos para la nueva tarea. La primera labor está siendo ejecutada por el DANE, entidad que, como se vió claramente en el aparte anterior de este estudio, además de registrar el surgimiento de las nuevas microempresas, ha incorporado desde junio de 1984 una batería de preguntas explícitamente dirigidas a recolectar información sobre el sector informal en su Encuesta Nacional de Hogares. La segunda labor le ha correspondido al DNP, entidad que registra los movimientos crediticios y adelantará la evaluación de las acciones emprendidas. Finalmente, el plan propone la creación de un Consejo Evaluador compuesto por los directores de las diferentes entidades participantes en su instrumentación al cual le corresponde evaluar la operación y formular nuevas políticas.

La estrategia básica del plan, consiste en el impulso al desarrollo de la capacidad de gestión del gerente microempresario y en propiciar el mejor uso de los recursos de la pequeña unidad productiva, está elaborada dentro de un esquema claro y estructu-

rado de tal forma que su consecuencia con las metas mencionadas no implique ningún riesgo. Así, todo lo referente a los instrumentos de acción para la formación empresarial y para la asignación de crédito a los usuarios individuales (microempresas) y a los agentes multiplicadores (fundaciones promotoras) está sustentado en estrategias operativas coherentes. Sin embargo, por tratarse de los aspectos álgidos referentes a asegurar una efectiva y consecuente transición entre las fases de formulación y ejecución de políticas, el entusiasmo que puede suscitar la descripción y el análisis de la justificación y de la elaboración del plan quedan truncas. A partir de este momento el analista comienza a encontrar elementos faltantes que aseguren la exitosa instrumentación de un plan que no se limite al fomento de la microempresa sino que, como se enfatizará más adelante, debe cubrir benéficamente a otras actividades económicas igualmente desarrolladas dentro de la dinámica de la pequeña unidad productiva, en el caso de la producción de bienes, o a las encaminadas a la prestación de un servicio y que en muchas ocasiones se dan en la dimensión individual.

Si bien el estimado de 500.000 microempresarios de nivel urbano existentes en el país (Gómez Buendía 1983), es indicativo de la magnitud que está tomando esta actividad productiva, no es tan clara la provisión de 1.840 millones de pesos para ejecutar un plan que se caracteriza por el realismo de su diagnóstico básico en el cual el crecimiento del sector informal constituye un elemento indiscutible. No obstante, el esquema financiero previsto dentro del cual se incluye un crédito del BID por 7 millones de dólares (los 3 millones de dólares restantes para la primera fase del plan provendrán de distintos aportes nacionales), ofrece un punto de partida que seguramente beneficiará el desarrollo de la microempresa enmarcada dentro de pautas operativas que no siempre se reflejan en las experiencias de todos aquellos trabajadores que sobre la base de la activación de la pequeña unidad productiva laboran por cuenta propia. En este sentido quedan excluídos los microempresarios que apenas comienzan su actividad productiva y que no están ubicados en los renglones de acceso real al paquete de ayuda disponible para el impulso requerido. Estos individuos no manejan con suficiente claridad las posibilidades de acceder a las instituciones de apoyo como la Caja Social de Ahorros y la Corporación Financiera Popular. Tampoco están en la mira de la asignación presupuestal nacional que, supuestamente, debe destinar los recursos complementarios para la ejecución del plan. Menos aún, poseen la información completa referente a la posibilidad de vincularse a esquemas de comercialización y de producción asociativa, susceptibles de acceder al apoyo de entidades promotoras de subsidio familiar (Cajas de Compensación) y de expandir sus mercados al nivel internacional. Resulta preocupante el que el plan mencione vagamente como objeto del privilegio para el fomento microempresarial a aquellos casos que "... por sus condiciones internas y su articulación con el resto de la economía jueguen un papel importante en el desarrollo del país y ofrezcan mayores posibilidades de crecimiento". El "potencial desarrollable" constituye un factor diferencial para el apoyo y la promoción que no demuestra si reconoce y tiene en cuenta la creatividad, la dinámica e inclusive, las limitantes y obstáculos que rodean a los microempresarios, potenciales o efectivos, cuyas actividades económicas puedan estar excluídas de las prioridades de quienes escogen las líneas susceptibles de apoyo pero que de todas maneras inciden en el desarrollo del país.

Pero, más preocupante aun, por tratarse de un plan referido al fomento de la

microempresa en particular, quedan excluídas todas aquellas actividades económicas cuya dinámica, aunque se dá dentro de la pequeña unidad productiva, no corresponde a los parámetros con que se acoge y legitima la actividad microempresarial. Así, el beneficio implícito para todos aquellos trabajadores por cuenta propia involucrados en la producción de bienes, principalmente referidos a procesos de manufactura (textiles, calzado, comestibles, artesanías, utensilios domésticos, etc.), es claro, pero no lo es para quienes laboran por cuenta en la producción de lo que apenas es posible o en el desarrollo de actividades económicas dirigidas a la prestación de servicios, principalmente de tipo personal. La contradicción entre el incremento del desempleo y la capacidad de absorción del sector informal no ofrece una elasticidad absoluta. Por el contrario, tiene un límite cuyo fundamento radica en el comportamiento de las variables del complejo proceso económico de un país que si bien aún conserva un nivel mínimo de reservas internacionales y que no tiene una deuda externa insalvable, está afectado por un severo déficit fiscal, una sensible escasez de divisas, un prolongado estancamiento del aparato productivo que insiste en apoyarse en esquemas oligopólicos y cuyo despegue no se ve del todo claro al terminar el año 1984.

El sector informal en Colombia y, dentro de él, el fomento a la microempresa se ha constituido en la bandera de organizaciones políticas, industriales, gremiales y filantrópicas. En cuanto a las organizaciones políticas y desde el punto de vista de la retórica, está el caso del partido liberal, el cual llegó a esta conclusión en su Segundo Encuentro sobre Desarrollo Económico y desde el punto de vista de la acción, está el caso del movimiento guerrillero M-19, el cual amparándose en la tregua firmada con el gobierno nacional ha iniciado una labor de proselitismo urbano, precisamente en CORABASTOS, al movilizar a los pequeños vendedores de frutas y verduras — los pucheros — que reclaman una infraestructura adecuada para el ejercicio de su actividad económica. En cuanto a las organizaciones industriales, están las innumerables fundaciones creadas por industrias modernas y desarrolladas, las cuales han configurado la principal experiencia en lo referente al fomento microempresarial. En cuanto a las actividades gremiales, está el grupo Amigos 80 que aglutina a diversos líderes empresariales del país y que dedicó al tema de la microempresa la mayor parte de la agenda de su Primera Convención Nacional. También están los planteamientos de la Asociación Nacional de Industriales, ANDI, que para lograr la disminución del desempleo en Colombia propuso el fomento a empleos estacionales o temporales comparables al destajo, en el cual se apoya sustancialmente el sector informal y consecuentes con la incapacidad de absorción laboral del aparato productivo nacional. Por último, en la dimensión filantrópica, están las incontables entidades particulares de acción cívica cuyas realizaciones son por naturaleza dispersas y fragmentarias. Pero lamentablemente, ninguno de los pronunciamientos de estas entidades articula una visión global del fenómeno. Tampoco lo hace el Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa que, como ya se vió, a pesar de sus bondades, restringe el espíritu del discurso contenido en el plan Cambio con Equidad. Es verdad que el país aún no ha recibido los instrumentos faltantes de política correspondientes a la activación de otros sectores laborales y económicos referidos al fenómeno de la informalidad y anunciados en el Plan Nacional de Desarrollo. También es cierto que la generación de empleo por vía del impulso a la actividad constructora no ha correspondido a las expectativas plasmadas en dicho Plan. Por último, es verdad que apenas se comienza

a cuantificar y a diferenciar el fenómeno de la informalidad en virtud de la aplicación periódica de la ya mencionada Encuesta Nacional de Hogares del DANE. Esta serie de verdades dispersas, no obstante, permite registrar aquí una circunstancia de avance que pone al caso colombiano en una situación líder en lo que respecta a la formulación y ejecución de políticas de apoyo al sector informal urbano. El país ha venido experimentando un tratamiento gradual-incremental de atención al tema objeto de este estudio.

Actualmente está gobernado por una administración enmarcada por una retórica populista que sin lograr la cristalización de sus planteamientos, valga decirlo, ha avanzado bastante más que sus antecesores. Sin embargo, aún debe afinar su acción comenzando por la exhaustivación del análisis crítico que le posibilita el avance reflejado en la Encuesta Nacional de Hogares. El seguimiento sistemático de los datos que se estarán recogiendo periódicamente permitirá avanzar en la diferenciación de los distintos segmentos poblacionales y laborales que, por fuera del esquema microempresarial, también hacen parte del sector informal. El modesto mérito de la experiencia investigativa realizada en este trabajo, ha consistido precisamente en ofrecer, mediante el complemento del énfasis en la perspectiva microanalítica con el tratamiento de la información agregada disponible, elementos empíricos y analíticos contundentes sobre la heterogeneidad que asume el espectro de la informalidad que sin importar a qué actividad económica se vincule, desarrolla mecanismos de articulación con el sector formal de la economía sirviéndole de apoyo y sustento y facilitándole la acumulación de los excedentes económicos. La coyuntura política y social que presencia Colombia y que se refleja con todas sus implicaciones en la ciudad de Bogotá, constituye un campo en el cual se reconocen los avances pero se señalan también los limitantes. El progreso de las políticas ya formuladas y en proceso de ejecución no solo debe continuar sustentado en el conocimiento proveniente de los estudios de esta naturaleza y de los análisis a las encuestas ya mencionadas, sino también ampliando las consideraciones y provisiones propias de la formulación y ejecución de las políticas a todos aquellos individuos que, como ya se dijo, conforman el sector informal cuya manifestación en el contexto urbano es cada vez mayor y cuya capacidad absortiva no es indefinida. Igualmente, deberán estar armonizadas con mecanismos realistas de contratación laboral temporal por parte del sector moderno mientras se reactiva su capacidad expansiva, sin correr el riesgo de que esta práctica pierda su carácter de emergencia y de solución eminentemente pasajera.

Las políticas de apoyo al sector informal deberán trascender la esfera del fomento a la microempresa y abarcar las demás actividades económicas de corte informal tanto en la producción de bienes como en la prestación de servicios. Deberán estar enmarcadas dentro de un texto de desarrollo integral cuya visión de largo plazo prime por encima de las perspectivas personalistas que neciamente insisten en llevar a cabo "innovaciones" al respecto en cada uno de los cuatrenios administrativos. Así mismo, estas políticas deberán canalizar más recursos monetarios en consecuencia directa con la magnitud creciente del fenómeno que pretenden atender. También deberán ser compatibles con la necesidad de armonizar el fomento al sector informal con estrategias de desarrollo nacional prioritarias, por un lado, y con la persistencia de actividades sobre las cuales se tienen menos expectativas a pesar de que se las considera incidentales y benéficas para el ritmo económico nacional, por el otro. En otras

palabras, se trata de políticas que simultáneamente están referidas a la activación del aparato productivo ligado a una promoción de las exportaciones generadoras de divisas y al apoyo a actividades menos ambiciosas ligadas a la producción de bienes para el consumo masivo popular, que a la vez, incidan en el incremento de su poder de compra y de su bienestar general. Las políticas subsiguientes deberán aprovechar la coordinación interinstitucional asignada al DNP para aplicar un concepto único en la instrumentación de políticas de apoyo al sector informal urbano en claro reflejo de la inexistencia de una estrategia nacional para su tratamiento y deberán propugnar por la continua revisión de los instrumentos institucionales y metodológicos utilizados. Deberán generar acciones que decididamente incorporen la participación de voceros del mismo sector informal quienes, más que nadie, pueden aportar en la búsqueda de soluciones a sus propios problemas. Deberán superar la segmentación sectorial y el excesivo economicismo con que se ha intentado enfrentar el problema. Por último, deberán ir acompañadas de reformas a la legislación laboral vigente que, como se vió en este estudio, aún conlleva obstáculos severos para el logro de un verdadero reconocimiento a los aportes de los trabajadores y para una sustancial reducción de la injusta relación entre el capital y el trabajo.

No cabe duda pues de que el fenómeno de la informalidad, cuya expresión de la ciudad capital de Colombia indica su extensión a todo el territorio nacional, empieza a ser conocido más profunda y objetivamente en virtud de los avances que, sin ser suficientes todavía, ya ofrecen la posibilidad de lograr un diagnóstico más claro y mayores y mejores acciones de apoyo. Esto permite expresar optimismo en el sentido de esperar que el reconocimiento a las actividades económicas resultantes de la iniciativa popular, cuente con mejores y más precisos elementos para canalizar su acción. Es importante reconocer que actualmente en Colombia el fenómeno de la informalidad ha sido entendido como un campo problemático que exije un tratamiento urgente, no para regularlo y formalizarlo sino, más bien, para tolerarlo y aceptarlo dándole canales dentro de los cuales su dinámica pueda continuar pero con posibilidades de tecnificación, justicia laboral, estabilidad y remuneración.

Bibliografía

Acevedo, J. 1982. "El Metro y los Buses en Bogotá", en FESCOL eds., Las Cinco Maravillas Millonarias en Colombia. Bogotá, Editorial Oveja Negra.

Alcaldía Mayor de Bogotá 1984. Bogotá Año 2.000. Plan de Desarrollo Económico y Social. (mimeo)

Ashe, J. 1980. "Asistiendo las Actividades Económicas a Pequeña Escala de los Urbanos Pobres". Cambridge, Acción Internacional/AITEC. (mimeo)

Ayala, U. y Rey de Marulanda, N. 1978. Empleo y Pobreza. Bogotá, Centro de Estudios sobre el Desarrollo Económico, Universidad de los Andes.

Ayala, U. 1981. "El Empleo en las Grandes Ciudades Colombianas". Bogotá, CEDE (Centro de Estudios sobre el Desarrollo Económico), Universidad de los Andes, Documento No.065.

Ayala, U. 1982. "Los Ingresos Familiares y el Empleo en las Grandes Ciudades Colombianas", en la Problemática del Empleo en América Latina. Medellín, CIE (Centro de Investigaciones Económicas), Universidad de Antioquia.

Benería, L. 1984. "Industrial Homework and the Descentralization of Modern Production".

Baltimore, Seminar on the Urban Informal Sector in Center and Periphery, The Johns Hopkins University, Junio 8-10.

Bonilla de Ramos, E. 1981. "La Madre Trabajadora". Bogotá, CEDE (Centro de Estudios Sobre el Desarrollo Económico), Universidad de los Andes, Documento No.063.

Bustamante, D. 1984. "Discurso en la Primera Convención de Amigos 80". Bogotá.

Cárdenas, J.H. 1982. "Caracterización del Sector Microempresarial: El Caso de Cali como Ejemplo". Bogotá, Instituto SER de Investigaciones - Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de los Andes. (mimeo)

Casas, H. et.al. 1983. "Microempresa". Bogotá, AEXANDES (Asociación de Exalumnos de la Universidad de los Andes), Cuaderno No.4.

Corporación de Estudios Ganaderos y Agrícolas, CEGA, 1983. "Análisis de la Corporación de Abastos de Bogotá, CORABASTOS, S.A." Bogotá.

Corporación de Abastos de Bogotá, 1983. Revista de Abastos, Edición 10 años. Bogotá.

Durán Dussán, H. 1982. La Transformación de Bogotá. Barcelona, GAUDI, Española de Ediciones S.A.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia, DANE, 1983. Colombia Estadística. Bogotá.

Departamento Nacional de Planeación, 1975. Para Cerrar la Brecha. Plan de Desarrollo Social, Económico y Regional 1975-1978. Bogotá, Ediciones del Banco de la República, Talleres Gráficos.

Departamento Nacional de Planeación, 1980. Plan de Integración Nacional 1979-1982. Bogotá, Biblioteca del Desarrollo - DNP.

Departamento Nacional de Planeación, 1983. Cambio con Equidad 83-86. Plan Nacional de Desarrollo. Bogotá, Canal Ramirez - Antares.

Departamento Nacional de Planeación, 1984. "Plan Nacional para el Desarrollo de la Microempresa". Bogotá, Documento DNP 2.069 UDS-SENA.

Escandón, J.F. 1981. "Análisis de los Factores que han Determinado el Desarrollo de la Pequeña Empresa en Colombia", en Coyuntura Económica, Vol. XI, No.3, FEDESARROLLO, Bogotá.

Fandiño, S. y Zorro, C. 1984. "Investigación sobre Empleo en Actividades de Pequeña Escala", en La Actualidad del Sector Informal Urbano en Colombia. Bogotá, CIID-Departamento de Ciencia Política, Universidad de los Andes.

Federación Nacional de Comerciantes, 1984. "Estabilidad, Crecimiento y Política Económica", en Avances del Comercio, Primer Trimestre, Bogotá.

Gómez, A. 1982. "Las Condiciones de Empleo de los Colombianos en el Agro Venezolano", en La Problemática del Empleo en América Latina y en Colombia, Op.Cit.

Gómez Buendía, H. 1983. La Microempresa Urbana: Perspectivas, Promoción y Políticas. Estudio patrocinado por la Corporación Fabricato para el Desarrollo Social, Bogotá.

Hommes, R. 1982. "La Organización Industrial y la Pequeña Industria". Bogotá, SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje).

Jaramillo, S. 1982. "La Situación de los Conductores de Transporte Colectivo Urbano en Bogotá". Bogotá, CEDE (Centro de Estudios sobre el Desarrollo Económico), Universidad de los Andes.

Kugler, B. 1982. "Comentario: Tasa de Rendimiento de la Educación, Productividad y Nivel de Ingreso de la Pequeña Industria de Jorge Iván González", en Desarrollo y Sociedad, No.9, Bogotá, CEDE (Centro de Estudios sobre el Desarrollo Económico), Universidad de los Andes.

Kugler, B. 1984. "Estudios, Programas y Políticas del 'Sector Informal Urbano' en Colombia", en La Actualidad del Sector Informal Urbano en Colombia, Op.Cit.

Murillo, G. y Pardo, R. 1977. "Notas sobre el Problema de la Vivienda Popular en Colombia: Las Relaciones entre el Sector Público y el Sector Privado", en Razón y Fábula, Nos. 43-44. Bogotá, Universidad de los Andes.

Murillo, G. y Ungar, E. 1979. Política, Vivienda Popular y el Proceso de Toma de Decisiones. Bogotá, Departamento de Ciencia Política, Universidad de los Andes.

Murillo, G. y Rey de Marulanda, N. 1981. "Educación y Capacitación de los Trabajadores del Sector Informal Colombiano". Santiago de Chile, Seminario sobre Estrategias de Capacitación para los Trabajadores del Sector Informal de la Economía CIDE-CIID.

Murillo, G. y Lanzetta de Pardo, M. 1983. "La Articulación entre el Sector Formal y el Sector Informal de la Economía de Bogotá", en la Actualidad el Sector Informal Urbano en Colombia, Op.Cit.

Murillo, G. y Lanzetta de Pardo, M. 1983. "Estudios sobre el Sector Informal Colombiano: Aportes y Limitaciones", en la Actualidad del Sector Informal Urbano en Colombia, Op.Cit.

Peattie, L. 1984. "What is to be Done With the Informal Sector? A Case of Shoe Manufacturers in Colombia". Massachusetts, M.I.T. (Massachusetts Institute of Technology).

Prates. S. 1982. "La Doble Invisibilidad del Trabajo Femenino: la Producción para el Mercado Puesta en el Domicilio". Montevideo, CIESU. (mimeo)

Rey de Marulanda, N. 1982. "El Trabajo de la Mujer Urbana en Colombia: Una Síntesis", en La Problemática del Empleo en América Latina y en Colombia, Op.Cit.

Rojas, F. 1984. "Las Columnas Fundamentales del Plan Vistas a la Luz de una Perspectiva Histórica", en CINEP (Centro de Investigaciones para la Educación Popular) eds., Más Equidad y Más Cambio: Análisis y Alternativas del Plan de Desarrollo 1983-1986. Bogotá, Controversia Nos. 117 y 118.

Santana, P. y García, C. 1984. "Coyuntura Nacional, Crisis de los Servicios Públicos y Movimientos Cívicos Regionales". Bogotá, Fundación Foro Nacional por Colombia.

Ungar, E. 1981. "Las Juntas de Acción Comunal en Colombia: Un Diagnóstico sobre su Desarrollo, Actividades, Logros y Necesidades". Bogotá, Departamento de Ciencia Política, Universidad de los Andes.

Ungar, E. 1981. "La Organización Popular y los Servicios Públicos: Política de Concertación o Política de Confrontación", en Carta Financiera No.49. Bogotá, ANIF (Asociación Nacional de Instituciones Financieras).

Ungar, E. 1983. "Política y Participación Comunitaria: El Caso de las Juntas de Acción Comunal". Bogotá, CPU (Centro de Planificación y Urbanismo), Universidad de los Andes.

Urrutia, M. et.al. 1981. Buses y Busetas: Una Evaluación del Transporte Urbano en Bogotá. Bogotá, FEDESARROLLO (Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo), Editorial Presencia.

Wainerman, C; Jelin, E. y Feijoó, M. del C. 1983. Del Deber Ser y el Hacer de las Mujeres (Dos Estudios de Caso en Argentina). México, El Colegio de México - PISPAL.

Parte II

El sector informal manufacturero: los casos de Quito y Guayaquil, Ecuador

Gilda Farrel

Instituto de Investigaciones Económicas — PUCE
Convenio IIE — IDRC

Introducción

Este trabajo es fruto de una investigación realizada por un equipo multidisciplinario en el Area de Estudios de Mercado de Trabajo y Población, del Instituto de Investigaciones Económicas de la Pontificia Universidad Católica de Quito.

El proyecto comprendió el estudio de una muestra de micro-unidades de producción manufacturera asentadas en la ciudad de Quito y en dos sectores muy diferenciados de la ciudad de Guayaquil: el tugurio central y una zona de suburbio.

El primer trimestre del estudio se dedicó a la discusión del concepto de sector informal urbano, su diferenciación o semejanza con los conceptos de marginalidad, subempleo y excedente estructural de fuerza de trabajo. Durante los seis meses siguientes se recopiló y procesó la información estadística existente sobre las unidades de producción, en especial la revelada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) durante el precenso económico de 1980, en el que se incluyeron hasta las unidades uni-personales de producción, comercio y servicios. Luego por seis meses, se llevó a cabo el trabajo de campo y en el último trimestre se procesó el material, se discutió y elaboró el informe final.

Los instrumentos de investigación utilizados fueron: recorridos de las áreas, aplicación de encuestas y profundización cualitativa de los resultados a través de historias de vida.

El trabajo que presentamos contiene un marco teórico general en el que se discute la categoría de excedente estructural de fuerza de trabajo como base para la conformación del espacio económico que denominamos como informal. Luego, sigue la aproximación metodológica, con la descripción y crítica de los instrumentos utilizados.

A continuación, una visión macro-económica de la manufactura en las dos ciudades, con la que se intenta buscar no tanto las interrelaciones entre lo formal y lo informal sino más sus características estructurales con relación a su proceso de conformación. Esta perspectiva, aun si queda inconclusa por la falta de datos y la ausencia de otros estudios de apoyo, deja abiertos algunos interrogantes para quienes más tarde se ocupen de la temática.

El análisis de la situación específica de las micro-unidades de producción, tanto en Quito como en Guayaquil, se aborda seguidamente, intentando — desde su óptica interna — desentrañar su lógica de funcionamiento y las actitudes de los propietarios frente a los problemas que los acechan por su ubicación misma en el sistema económico. Se incluye un breve análisis de la movilidad ocupacional de los actuales micro-productores y, por tanto, de las formas de obtención de la calificación de estos trabajadores instalados en el sector informal. Para concluir se sugieren algunas

medidas de políticas tendientes a mejorar la situación de la micro-producción, dado el carácter estructural de este tipo de actividades.

A través de esta investigación hemos aprendido a conocer la lucha cotidiana de este segmento de la población; su constancia para enfrentar la adversidad y recrear cotidianamente la ingeniosa estrategia que les asegura su sobrevivencia. Por lo que nos enseñaron, a los micro-productores van nuestros primeros agradecimientos.

Marco teórico

En las dos últimas décadas, los estudiosos latinoamericanos se han preguntado y han tratado de responder sobre el proceso de constitución de estratos de población económicamente activa que no alcanzan — o lo hacen sólo coyunturalmente — a integrarse al mercado capitalista de trabajo. Mucho se ha polemizado sobre la problemática, especialmente en torno al papel que juegan en el proceso de acumulación de capital. El debate se ha centrado en la magnitud de las poblaciones excluidas lo que ha llevado a revisar la respuesta clásica y a reproponer una interpretación teórica.

El problema fue abordado inicialmente desde su óptica de marginación. Dentro de esta corriente se propuso releer la situación a la luz de los planteamientos clásicos, pero sujetándolos a varios condicionantes. Así, se distinguieron fases del desarrollo capitalista con relación a las cuales variaría la función de estas poblaciones (Nun 1969). En consecuencia, se darían momentos históricos en los que, al menos una parte de ellas, no jugarían ningún papel en relación con el proceso hegemónico de producción.

En la misma óptica, se ha sugerido que las poblaciones marginadas pasan a operar sobre nuevas formas arcaicas de producción y que son objeto de explotación, por parte del capital, a través de modalidades distintas a la extracción de plusvalía. Esa se daría en términos de intercambio desigual o de apropiación indirecta del excedente (Kovarick 1981).

Se ha avanzado proponiendo que el proceso de conformación del mercado de trabajo da lugar a la segmentación del mismo. En esta línea se daría, para algunos autores, una jerarquización del mercado en función de las distintas calificaciones requeridas de los trabajadores. Las cúpulas de la jerarquía no sufrirían ningún impacto de las poblaciones excluidas, que incluirían tan solo en los segmentos de trabajadores no calificados (Tavares y Souza 1980).

A esta segmentación por jerarquía se ha añadido una propuesta de segmentación por sectores. Al ir constatando que la implantación de procesos de industrialización y modernización de las economías acentuaba el carácter de exclusión de algunos estratos de población y que éstos, al mismo tiempo, pasaban a autogenerar ocupaciones, se ha sugerido abordar la problemática considerando que esta dinámica daba lugar a la formación de otro sector económico, distinto al capitalista. Así, la segmentación es vista como co-existencia de dos sectores diferenciados: uno formal y otro informal, que se califican según las características que asuman las variables económicas en cada caso (Raczynski 1977; PREALC 1978; Carbonetto 1984).

Estas diferentes aproximaciones han enriquecido enormemente la teoría del desarrollo de los países atrasados, han abierto horizontes interpretativos novedosos a pesar de las distintas facetas que han adquirido tanto su delimitación empírica como su definición teórica. Se constata, sin embargo, la existencia de limitaciones, sobre todo al tratar de definir los elementos interpretativos frente a un universo concreto.

En el marco de este trabajo y habiéndose prefijado como objetivo fundamental desentrañar las características generales, modalidades de funcionamiento y papeles en el conjunto de la economía de las micro-empresas manufactureras, asentadas en las áreas urbanas, nos pareció que el debate que se había desarrollado alrededor de la problemática de la segmentación formal/informal aportaba algunos elementos valiosos, tanto de tipo operacional como conceptual. Aquí queremos señalar las matices que creímos importantes rescatar o debatir en este caso específico.

El excedente estructural de fuerza de trabajo: base para la conformación del sector informal

La conformación de un mercado de trabajo capitalista tiene como premisa ineludible la necesidad que la fuerza de trabajo adquiera una flexibilidad que le permita responder a las exigencias de la demanda tanto en términos especiales como, lo que es más importante, en cuanto a los requerimientos de intensidad, duración, etc. del trabajo en sí mismo.

Este proceso de flexibilización se da a través de varios mecanismos. Unos ligados a la lógica misma de la eliminación o readecuación de otras formas de producción que provocan movimientos de la fuerza de trabajo, sean de carácter geográfico, sectorial o profesional. Otros vinculados a la implantación de una educación masificadora, que reduce los ámbitos de conocimiento y calificación técnica de las poblaciones (Gaudemar 1979).

Por otra parte, a la par de este proceso de flexibilización, las actividades productivas que se crean, dentro de una lógica de modernización en nuestros países, absorben solamente una parte de la fuerza de trabajo liberada, mientras una alta proporción de esa es excluída, y no en términos coyunturales. La exclusión asume carácter estructural, puesto que ante mercados estrechos y bajo restricciones derivadas de la dependencia tecnológica, el proceso de acumulación prescinde de la utilización de una parte importante de recursos productivos. A esto hay que sumar un acelerado ritmo de crecimiento de la población, que conduce a un incremento paulatino del porcentaje de excluidos en relación a los requerimientos del modelo de acumulación.

A los factores mencionados se debe añadir el carácter cíclico del crecimiento económico. En las épocas de recesión la exclusión de trabajadores ya ocupados conduce a incrementos dramáticos en la oferta de mano de obra.

En esta situación, la fracción de excluidos permanentemente asume la condición de excedente estructural, al que, en períodos de crisis, se suma un excedente coyuntural de fuerza de trabajo.

El peso que asume el excedente estructural (alrededor del 30 por ciento de la población económicamente activa) conduce a que desaparezca, de la conciencia de

estos trabajadores, la expectativa de obtención de un puesto de trabajo fijo; es decir, que desaparezca la perspectiva de venta de su fuerza de trabajo entendida en términos clásicos. Diluyéndose la tensión hacia el empleo asalariado, el excedente de población inicia una búsqueda de alternativas que le permitan asegurar su propia reproducción sin colocar expectativas en la demanda del mercado capitalista.

La ocupación de un espacio económico por el excedente de fuerza de trabajo: el sector informal

La alternativa que se presenta a los excluidos, para asegurar su subsistencia, es la autocreación de puestos de trabajo. ¿Cómo y en qué condiciones se da este proceso? Para explicarlo se puede hacer alusión a la interacción de tres factores:

- La dinámica que asume la producción capitalista. El proceso de modernización/ industrialización de nuestras economías podría ser calificado como de oligopolización precoz. Al margen de este proceso han quedado algunos espacios, sea de actividades escasamente significativas para la acumulación, sea porque el producto satisface requerimientos de grupos de bajos ingresos, o porque para el mantenimiento de un ritmo de acumulación en estas economías interesa la existencia de sectores con bajos niveles de inversión de capital.
- El nivel de calificación de la fuerza de trabajo. Al hacer referencia al proceso de flexibilización de la fuerza de trabajo, se señaló que la educación es un elemento masificador y, por tanto, empobrecedor del conocimiento de la población, especialmente en el campo tecnológico. Los excluidos poseen pues escasas calificaciones y, muchas veces, ni siquiera las adquieren por una inserción en estructuras educativas sino por transmisión generacional o por trayectoria laboral.
- La disponibilidad de recursos financieros. Auto-generar ocupaciones implica contar con algunos recursos. Estos son generalmente limitados en el caso del excedente de fuerza de trabajo dado que provienen sobre todo de ahorros familiares.

Dentro de estos límites, los excluidos generan actividades tendientes a asegurar su propia reproducción. Es al conjunto de éstas, que adquieren un carácter estructural dado que el excedente en sí mismo tiene idéntico carácter, que denominaremos como *sector informal*.

Esas actividades muestran determinadas características:

Una clara tendencia a la monosectorialización. Es decir, a la multiplicación de ellas en ciertas ramas, generalmente tradicionales o con base tecnológica muy flexible, que se sustentan con escaso capital y en consecuencia son altamente competitivas.

Son fundamentalmente generadoras de empleo y no de valor agregado. En parte por su escasa incidencia en el producto global son ignoradas en las estadísticas oficiales.

Su funcionalidad es evidente en relación a la reproducción de la fuerza de trabajo. Sin embargo, respecto a la dinámica general de la acumulación es necesario señalar que:

- La brecha entre las productividades de este sector y las de las actividades capitalistas (que las llamaremos formales) es notablemente más elevada que la de los salarios entre los dos sectores. Lo que significa que el costo de la fuerza de trabajo asalariada se determina en función de la productividad de los ocupados en el sector informal; así se favorece la obtención de un diferencial muy alto, entre productividad y salario, en el sector moderno donde, debido al nivel tecnológico la productividad es paragonable a la del mundo desarrollado.

- En razón del mismo diferencial negativo de productividad se da un encarecimiento del producto en el sector informal, que repercute en la formación del precio de bienes generados en la misma rama en el sector formal, dando lugar al surgimiento de un diferencial de ganancia favorable a este último.

- La auto-ocupación implica demanda de bienes, sean insumos para la dinamización de las actividades económicas en que se hallan involucradas las poblaciones excluidas o productos para el consumo inmediato. Esto significa un aporte al mantenimiento de los niveles de demanda efectiva.

En la medida que adquieren un carácter estructural, adquieren también el poder de convocatoria de poblaciones que se desplazan espacial o sectorialmente para integrarse a éstas. Sin embargo, los niveles de integración varían en función de la calificación, del conocimiento de redes de abastecimiento, de los recursos disponibles, etc. Así, no todas las actividades del sector informal constituyen refugios inmediatos de las poblaciones excluidas. Por ejemplo, en épocas de recesión generalmente se incrementan los vendedores ambulantes mas no los micro-productores manufactureros.

El carácter de población excedente no es patrimonio, en nuestros países, de las fuerzas secundarias de trabajo (mujeres, viejos, etc.) sino que afecta a una proporción de la población económicamente activa, sin diferenciación de edad y sexo. Por esta razón, las actividades realizadas no tienen necesariamente rasgos de transitoriedad ni de suplemento en cuanto a los ingresos. Por el contrario, muchas se constituyen como actividades fijas que provocan una inmovilidad de ciertos estratos de fuerza de trabajo, que durante su trayectoria laboral nunca pasan a constituir mano de obra disponible en el mercado capitalista. Por lo explicado anteriormente, se descarta lo propuesto por la teoría marginalista respecto a la "afuncionalidad" o "disfuncionalidad" de estas poblaciones que no se integran directamente al proceso de acumulación.

Sin embargo, al atribuir un carácter estructural a estas actividades no se pretende negar que la exclusión tiene que ser vista dentro de un proceso en el que algunos estratos de trabajadores no siempre se mantienen en esta situación. Por el contrario, muchos se integran como asalariados en su trayectoria laboral, insertándose luego en el sector informal como fruto de los ciclos recesivos. Pero en algunos casos, al adquirir una cierta calificación y recursos prefieren establecer una actividad por cuenta propia.

Así, el espacio económico que calificamos de informal se constituye fundamentalmente como producto directo de la exclusión, pero también por la incidencia de factores ideológicos y de tradición que conducen a los trabajadores a preferir las actividades por cuenta propia a aquellas asalariadas.

Aproximación metodológica

Al presentar la aproximación metodológica para el estudio de la situación de las microempresas manufactureras en las ciudades de Quito y Guayaquil, cabe mencionar que la preocupación teórica nos llevó a orientar la realización del estudio hacia un plano más amplio que el de la sola caracterización y análisis de las unidades informales de producción en sí mismas.

Por una parte, teníamos una cierta reticencia al estudio unilateral de un "sector" económico, puesto que si bien lo habíamos considerado como parte de la estructura misma del sistema, veíamos también la importancia de vincular su existencia y dinámica interna al contexto global. Por otra parte, sentimos la necesidad de recuperar e integrar al estudio algunos aspectos de la vida cotidiana de los micro-productores, la percepción de sí mismos y del entorno social. Nos pareció importante entender, más allá de las cifras que podíamos lograr aplicando una encuesta, su trayectoria laboral y social y ligarla a la forma de gestión de su empresa y a sus expectativas.

Finalmente, habíamos discutido sobre la importancia de comprender la conformación del excedente de fuerza de trabajo como un proceso dinámico, en el que la exclusión podía también implicar vinculaciones esporádicas o largas al mercado de trabajo capitalista, que seguramente repercutían de distinta manera sobre la ejecución de actividades en el sector informal. Además, reconociendo que las poblaciones mantienen mecanismos de resistencia frente a la penetración de las formas capitalistas de producción/reproducción nos planteamos la posibilidad de una auto-exclusión del mercado de estratos de población, lo que conllevaría a una inamovilidad, inclusive intergeneracional de estos. Así, a pesar de los límites que debíamos enfrentar tanto a nivel de información como de equipo mismo, abordamos la posibilidad de llevar a cabo el trabajo con una metodología que permitiera una comprensión más amplia del fenómeno.

Objetivos de la investigación

Objetivos generales

- Desde una perspectiva macro, recolectar la información que permita describir y analizar la importancia relativa del sector informal manufacturero, en las ciudades de Quito y Guayaquil en cuanto a generación de empleo y de producto. Vincular su proceso de conformación al de la industrialización en el sector moderno, teniendo presente la estructura diferenciada de las distintas ramas de actividad.

- Desde una perspectiva micro, recolectar la información que facilite el análisis de las condiciones de formación y desarrollo de las micro-unidades de producción, tanto en su dinámica interna como en sus relaciones externas. Develar las modalidades de obtención de la calificación de los micro-productores y algunos rasgos de su identidad social.

Objetivos específicos

- En relación con la fuerza de trabajo ocupada. Establecer el origen de los micro-productores, su trayectoria ocupacional y modalidades de acceso al conocimiento técnico. Obtener los datos respecto al resto de mano de obra empleada, grado de parentesco con el propietario, calificación, etc. y establecer el carácter que ha adquirido la micro-producción: si se trata fundamentalmente de una actividad doméstica/familiar o, por el contrario, si predomina la presencia de fuerza de trabajo externa. Determinar los niveles salariales, relación con la productividad y grados de auto-explotación.
- Respecto a la dinámica de la inversión. Determinar las características de la reproducción del capital y por tanto el carácter de la micro-empresa: sea como unidad de sobrevivencia o como unidad de acumulación.
- Respecto a la ubicación espacial. Determinar en qué medida la variable espacio influye en la dinámica interna de la empresa, especialmente en lo que respecta a la inserción mercantil de la misma.
- Proponer a la luz del análisis del conjunto de datos, algunas medidas de políticas tendientes a mejorar las condiciones de los trabajadores del sector.

Etapas del proyecto

Se definieron dos etapas de estudio, la Etapa I, de carácter censal y descriptivo; y la Etapa II, de carácter analítico, que incluyó la aplicación de una encuesta y la realización de historias de vida.

Objetivos e información obtenida en la Etapa I

Esta etapa se realizó con el objeto de obtener un marco global de la situación de la manufactura en las áreas de Quito y Guayaquil; establecer los parámetros operacionales que delimitarían el universo que se pretendía estudiar y, luego, señalar el peso relativo del sector informal en cuanto a empleo y producción. En esta fase se recopilaron los datos obtenidos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en dos ocasiones:

- En el pre-censo económico de 1980, el cual se obtuvo información sobre año de constitución, ubicación espacial, número de trabajadores y monto de ventas anual del conjunto de empresas activas en ese año, incluyendo hasta aquellas de dimensión unipersonal. Los datos fueron desagregados a nivel de tres dígitos.
- En el censo económico, realizado inmediatamente después sobre una muestra de

las unidades relevadas a través del pre-censo. La información incluyó número de ocupados, producto y ventas anuales, capital invertido, fijo o en giro, etc. Los datos se obtuvieron desagregados a nivel de cinco dígitos.

A partir de estos datos se determinó que, en este estudio, se considerarían como micro-empresas de producción manufacturera las unidades que en 1980 se enmarcaban dentro de dos criterios límites: un máximo de 10 ocupados y/o un máximo de un millón y medio de sucres en ventas anuales.[1]

En el ámbito de esta definición operacional se encontró un total de 5.352 micro-empresas en el caso de Quito y 5.883 en el caso de Guayaquil, equivalentes al 87,4 por ciento y al 89,3 por ciento del total de empresas manufactureras censadas en el año considerado. Este universo se lo clasificó a continuación por subramas de actividad, a tres dígitos de desagregación.

A partir de esta información se elaboraron dos mapas, uno por cada ciudad, para facilitar una apreciación visual y rápida de la distribución espacial de las micro-empresas, detectando las zonas de mayor concentración. Luego, se procedió a seleccionar la muestra de unidades a ser entrevistadas.

Características de la Etapa II

Selección de la muestra en la ciudad de Quito Con base en las clasificaciones realizadas con los datos del pre-censo económico de 1980 se procedió a la selección de la muestra en Quito, de la siguiente manera: de la clasificación por subramas de actividad se tomó un porcentaje creciente a medida que disminuía el número de micro-empresas registradas. Así:

Unidades de la subrama	Porcentaje muestral
Más de mil	1%
Entre 200-999	2-3%
Entre 100-199	5-6%
Entre 50-99	8-12%
Menos de 50	14-20%

Una vez calculado el número de unidades seleccionadas se procedió a distribuirlas en los tres sectores en que se divide la ciudad (centro, sur y norte), asignando el 50 por ciento al centro histórico; 35 por ciento al sur y 15 por ciento al norte en función del grado de concentración en cada uno de éstos. Finalmente, se intentó establecer una estratificación de las empresas seleccionadas según los montos de ventas, pero al momento de realizar la aplicación de la encuesta se encontraron altos grados de movilidad espacial y de mortalidad de las unidades, por lo que se descartó esta posibilidad. Así, se escogieron al azar las empresas según los dos criterios menciona-

[1] Los criterios utilizados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para diferenciar el "sector moderno", esencialmente por su importancia relativa en la formación del Producto Interno Bruto, en 1980, fueron: un mínimo de siete trabajadores y un mínimo de cinco millones de sucres de ventas anuales. Los parámetros utilizados en esta investigación se seleccionaron teniendo presente este criterio y los valores máximos encontrados en la investigación sobre micro-unidades realizada en el Suburbio de Guayaquil dentro del proyecto CADESURB/OIT.

dos que prevalecieron durante el trabajo de campo. Por las mismas razones no se pudo cumplir con el porcentaje previamente asignado en el caso de tres subramas. El total de unidades entrevistadas alcanzó a 123.

Selección de la muestra en la ciudad de Guayaquil A diferencia de lo realizado en Quito, en la ciudad de Guayaquil se resolvió concentrar el trabajo investigativo en un área de suburbio y en otra de tugurio dado que dentro de los objetivos de investigación estaba averiguar si la ubicación espacial era un elemento determinante en el comportamiento de la micro-empresa. Guayaquil, una ciudad donde los sectores sociales se encuentran extremadamente diferenciados por su ubicación espacial, constituía un área propicia para probar la inquietud señalada.

Escogimos el suburbio oeste de Guayaquil, parroquia Febres Cordero, en la zona más próxima al estero, conocida como del "Batallón del Suburbio". Allí todavía muchas viviendas se asientan sobre el agua, el relleno llega lentamente, los habitantes no tienen título de propiedad.

El tugurio localizado en el centro de la ciudad, fue delimitado con base en un recorrido previo del área. Esta zona de gran movimiento poblacional y actividad económica reunía las características indispensables para servir de parámetro de comparación con el área suburbana.

Se llevó a cabo un conteo de las micro-empresas de producción visibles, es decir, aquellas que operaban en locales con vista a la calle. Se seleccionaron 62 unidades en el suburbio y 55 en el tugurio, que correspondían al 25 por ciento del total encontrado en el primer caso y al 10 por ciento en el segundo, distribuidas según tipo de actividad.

Selección de micro-productores para ser entrevistados en profundidad Terminada la aplicación de la encuesta a las unidades señaladas, se procedió a la realización de historias de vida: seis en la ciudad de Quito y seis en el suburbio.

El móvil para escoger a los entrevistados fueron las particularidades que presentaban sus casos y, obviamente, la apertura que habían manifestado frente a la encuesta.

Además, se efectuaron tres entrevistas a dirigentes barriales del suburbio, sobre los pormenores de la organización del barrio En este trabajo se dejó de lado el tugurio puesto que interesaba mayormente profundizar en la situación suburbana, donde además, se habían generado relaciones más profundas con los micro-productores encuestados.

Los instrumentos de recolección de datos

Características de la encuesta

La encuesta se estructuró en ocho secciones cuyo contenido se detalla a continuación:

- Datos personales del propietario: edad, sexo y origen; trayectoria migratoria si correspondía; características del núcleo familiar y grado de participación en la actividad productiva; nivel educativo.

- Datos generales de la empresa: características del local; antigüedad; características de la fuerza de trabajo ocupada; trayectoria laboral del propietario.
- Datos sobre la inversión y el equipo utilizado: origen del capital inicial; capital actual y características del capital fijo; evolución del equipo utilizado; acceso al crédito comercial para equipo.
- Datos sobre la producción y abastecimiento: producto y nivel de acabado; fuentes de abastecimiento por importancia del insumo; acceso al crédito comercial para insumos.
- Datos sobre comercialización del producto: tipos de clientes; concesión de crédito o solicitud de adelantos en dinero o especies; procedimiento en el cálculo del costo y precio de venta; fluctuaciones cíclicas de los montos de venta.
- Datos sobre financiamiento institucional e informal: crédito bancario y condiciones de obtención; crédito usuario y condiciones de obtención;
- Datos sobre gestión: organización contable; organización del proceso de producción; pertenencia institucional; movilidad espacial de la micro-unidad.
- Detalle de maquinaria, herramientas y proceso de trabajo.

El cuestionario presentó algunas dificultades de aplicación: primero, porque pretendía racionalizar el comportamiento económico de la micro-unidad, sin lograr siempre obtener la precisión deseada en cuanto a los datos contables y luego porque suscitaba una cierta resistencia especialmente en relación a la información que permitía captar los niveles de ganancia del propietario.

Características de la historia de vida

Como se dijo, una de las inquietudes al diseñar la aproximación metodológica fue rescatar una visión más cotidiana y personal de la trayectoria de los micro-productores. Con esta finalidad se diseñó una estructura de Historia de Vida que permitiera captar algunos acontecimientos relacionados con:

- Historia de la micro-unidad: proceso de instalación; proceso de adquisición y renovación de maquinaria y herramientas; utilización de la capacidad instalada y tiempo de trabajo.
- Historia de la constitución de la clientela y de formas de abastecimiento: formación de clientela y modalidades de realización del contrato de producción; cálculo de costos y beneficios en relación a sus competidores, formas de abastecimiento, acceso a crédito, capacidad de mantener stocks.
- Historia laboral: trayectoria ocupacional; perfeccionamiento en su calificación actual; otras capacidades.
- Percepción de su condición socio-económica: nivel de ingreso y comparación con situaciones pasadas; consideraciones sobre acceso social y económico; actividades complementarias; factores que causan inseguridad.
- La gestión interna de la micro-unidad: relaciones con otros trabajadores; división del trabajo; transmisión de conocimientos a familiares y extraños.

- Perspectivas futuras: previsiones sobre la micro-unidad; gestión gubernamental y efectos percibidos sobre su propia empresa.

Se transcribió la información obtenida dividiéndola según las variables que se pretendía conocer en profundidad y recortando impresiones que muchas veces se repetían al abordar temáticas distintas.

Evaluación crítica del diseño metodológico

Las limitaciones del procedimiento metodológico se centran en dos aspectos: tipo y características de la información disponible a nivel censal, y resultados obtenidos del conjunto de instrumentos utilizados.

Con relación al primero, no se da en el país una recolección periódica de datos concernientes a las actividades que podríamos calificar como informales. A pesar de que anualmente se realizan encuestas en los distintos sectores económicos, la muestra utilizada con dicho propósito se limita a las empresas que aportan notoriamente a la conformación del producto interno bruto. Así, se descartan todas las pequeñas actividades, con la única excepción en los últimos 20 años, del pre-censo económico de 1980 sirvió fundamentalmente para actualizar la muestra que, desde entonces, se usa para la entrega informativa periódica. De hecho, con base en ésta se calculó que el aporte en ventas del conjunto de empresas que definimos como informales no superaba el 4 por ciento en ambas ciudades.

En consecuencia, el universo referencial con el que se contaba para el cálculo de la muestra limitó las expectativas de representatividad de la misma, al constatar que tres años más tarde los datos relevados en 1980 habían sufrido modificaciones, sea por desaparición o por cambio de dirección de las micro-empresas.

Respecto a los resultados obtenidos del conjunto de instrumentos utilizados, hubo dificultades de comparación entre los datos censales y los obtenidos de las encuestas, incluso cuando en ambos casos se trataba de cortes transversales en el tiempo. Varios factores las explican, pero fundamentalmente los serios cambios económicos en ese corto período que provocan un deterioro explicitado de manera muy distinta por los micro-productores entrevistados.

En relación con las historias de vida también se encontraron algunas dificultades al intentar compaginar una visión personal/antropológica de los hechos con la generalización que se persigue a través de los datos cuantitativos. Sin embargo, significaron un aporte notorio para superar los límites de interpretación que imponen esos mismos datos.

Una perspectiva macro-económica del sector informal manufacturero: los casos de Quito y Guayaquil

El análisis que a continuación presentamos se fundamenta en los datos del pre-censo y del censo económico realizados por el INEC, en 1980.

Proceso de conformación

La consolidación del que denominaremos como sector micro-empresarial coincide, en ambas áreas urbanas, con el llamado "boom petrolero" y por tanto, con un proceso de modernización industrial. Ambos fenómenos, aparentemente contradictorios, se desarrollan en la década de los setenta. Alrededor del 80 por ciento de micro-empresas inicia su actividad en este período.

El restante 20 por ciento corresponde a unidades creadas con anterioridad y muchas de ellas con antigua tradición. Esta constatación repropone la discusión conceptual sobre artesanía frente al sector informal. En el ámbito de este estudio y prescindiendo de las diferenciaciones que se puedan señalar en cada caso, especialmente en cuanto a valoraciones culturales, asumiremos a todas como parte del sector informal en la medida que, en su dinámica actual de reproducción, no se encuentran notables divergencias y que, por otro lado, las viejas unidades constituyen una real fuente de transmisión de conocimientos que facilitan la formación de nuevas micro-empresas.

Luego de esta disgresión y volviendo a la primera constatación, se puede afirmar que el crecimiento del sector micro-empresarial, en ambas áreas, es fruto de las modificaciones estructurales provocadas por el auge económico petrolero.

Por una parte, la dinamización del proceso de acumulación en el sector moderno provoca una ampliación del mercado de consumo y, en el marco de un desarrollo polarizado en las dos ciudades en cuestión, esto genera como efecto secundario un alargamiento del mercado que abastecen las micro-empresas.

A su vez, como consecuencia de lo señalado, aumenta el efecto-atracción hacia el sector, provocando movilizaciones de trabajadores y de pequeños capitales.

Por otra, el boom petrolero permitió una dilatación del capital financiero y, para lo que interesa en este caso específico, del capital comercial al que algunos estratos de población tienen mayor acceso por sus características crediticias. En efecto, al capital comercial le es más indiferente la clientela, dada la garantía que proporciona la misma mercancía vendida, especialmente cuando se trata de bienes de capital, mientras el

capital financiero exige condiciones que difícilmente son llenadas por grupos de escasos recursos. Así, el capital comercial constituyó un elemento importante en la multiplicación de micro-empresas.

Características del sector

Siendo el sector informal el espacio económico ocupado por el excedente de fuerza de trabajo es obvio que, tanto en su constitución como en su dinámica, deba sujetarse a las limitaciones que el proceso de acumulación capitalista impone a los excluidos. Entre otras, la escasa disponibilidad de capital.

En consecuencia, las actividades implementadas estarán condicionadas, desde su génesis, por una baja dotación de capital por puesto de trabajo auto-generado. Este carácter inicial determina la existencia de una especie de fractura entre el dinamismo de éstas y las creadas en el sector moderno (Carbonetto y Kritz 1983). Para Quito y Guayaquil, se calculó que en las micro-empresas los valores máximos de inversión por ocupado ascendían a US$3.000. Pero, en el 80 por ciento de los puestos de trabajo la dotación era inferior a US$1.300; mientras en el sector moderno, para una idéntica proporción, era superior a US$7.000, rebasando el monto de US$27.000 en un 8 por ciento de casos.

El empleo auto-creado dentro de los límites señalados significaba el 25 por ciento del total de puestos de trabajo en la manufactura, disperso en pequeñas unidades (Cuadros nº 1 y nº 2). Alrededor del 60 por ciento de ellas llevaba adelante su gestión con un máximo de dos ocupados; si a éstas sumamos las que tenían hasta cuatro ocupados, el porcentaje asciende al 87 por ciento.

La restricción en el capital invertido repercute en el nivel de productividad media exhibida por este estrato de ocupados. Respecto al sector formal, el menor diferencial negativo se encontró en la rama de textiles y confecciones (alcanzando — en Quito — el 21 por ciento de la productividad media del sector formal), siendo mayor en todas las otras ramas de producción (Cuadro nº 3).

Lo hasta aquí señalado lleva a constatar la existencia de una estructura productiva enormemente heterogénea, "que se revela en un doble plano, el de la heterogeneidad de las productividades por puesto y el de la disponibilidad por hombre"[2].

Producto de esta heterogeneidad es la participación del universo de micro-empresas en el monto de ventas del sector manufacturero que significó el 4,3 por ciento en Quito y el 2,8 por ciento en Guayaquil. Porcentaje irrisorio si comparado con la proporción de unidades que lo generan, que alcanzó a más del 78 y 89 por ciento del total de empresas manufactureras en Quito y Guayaquil, respectivamente (Cuadros nº 1 y nº 2).

Estos datos nos llevan a sumar a la heterogeneidad estructural otro tipo de heterogeneidad, que tiene relación con la lógica misma de funcionamiento de las empresas. Mientras en el sector formal prevalece la lógica de la acumulación (el 10

[2] Carbonetto, Daniel, Políticas de mejoramiento en el sector informal urbano, en: Socialismo y Participación, Marzo 1984, pág. 112.

Cuadro nº 1. Peso relativo en la estructura de la manufactura: sector formal e informal — Quito, 1980.

Ramas	Número de empresas			Número de trabajadores ocupados			Ventas (miles de sucres)		
	Total Número	Sector formal %	Sector informal %	Total Número	Sector formal %	Sector informal %	Total Volumen	Sector formal %	Sector informal %
311–312	450	26,7	73,3	4.729	79,7	20,3	3.336.425	95,3	4,7
313	21	85,7	14,3	1.350	99,3	0,7	953.100	99,9	0,1
314	2	100	–	827	100	–	1.830.000	–	–
321	250	46,0	54,0	10.663	95,8	4,2	4.646.350	98,9	1,1
322	1.641	4,8	95,2	6.048	44,1	55,9	1.592.300	81,2	18,8
323	78	10,3	89,7	716	73,2	26,8	210.325	89,4	10,6
324	364	3,9	96,1	1.395	44,9	55,1	331.950	74,3	25,7
331	145	13,1	86,9	1.212	70,5	29,5	621.775	91,6	8,4
332	1.221	4,8	95,2	5.033	43,1	56,9	2.126.875	85,5	14,5
341	22	36,4	63,6	799	95,7	4,3	236.150	98,7	1,3
342	278	17,9	82,1	2.422	66,3	33,7	1.481.275	93,5	6,5
351–352	85	61,2	38,8	3.055	96,7	3,3	6.014.975	99,7	0,3
355–356	100	27,0	73,0	2.510	91,9	8,1	1.637.375	98,7	1,3
361–362	35	20,0	80,0	197	66,5	33,5	96.175	92,3	7,7
369	383	7,0	93,0	1.730	45,1	54,9	518.350	86,1	13,9
371–372	43	32,6	67,4	802	89,9	10,1	640.025	99,1	0,9
381–382	647	17,6	82,4	7.290	79,8	20,2	4.725.650	96,4	3,6
383–384	127	30,0	70,0	2.570	87,4	12,6	1.907.600	98,2	1,8
385	14	50,0	50,0	137	82,5	17,5	43.800	91,9	8,1
390–399	214	9,3	90,7	928	56,7	43,3	549.325	91,1	8,9
Total	6.121	21,6	78,4	54.623	75,4	24,6	33.499.800	95,7	4,3

Fuente: Pre-Censo Económico 1980, Instituto Nacional de Estadística y Censos. Elaboración: Equipo Estudios de Población y Mercado de Trabajo. IIE–PUCE.

Cuadro nº 2. Peso Relativo en la estructura de la manufactura: sector formal e informal — Guayaquil, 1980.

Ramas	Número de empresas			Número de trabajadores ocupados			Ventas (miles de sucres)		
	Total Número	Sector formal %	Sector informal %	Total Número	Sector formal %	Sector informal %	Total Volumen	Sector formal %	Sector informal %
311–312	517	24,4	75,6	16.565	93,8	6,2	16.895.600	99,0	1,0
313–314	17	88,2	11,8	2.859	99,8	0,2	2.724.350	99,9	0,1
321	91	23,1	76,9	1.959	90,0	10,0	1.352.875	98,5	1,5
322	2.116	1,5	98,5	4.626	14,3	85,7	503.525	45,0	55,0
323	70	5,7	94,3	242	31,4	68,6	63.875	74,0	26,0
324	923	1,1	98,9	2.129	2,5	97,5	238.400	24,0	76,0
331	58	17,2	82,8	1.090	89,4	10,6	262.650	94,4	5,6
332	1.087	3,7	96,3	3.283	17,4	82,6	926.850	72,3	27,7
341	52	38,5	61,5	3.213	97,4	2,6	2.464.175	99,8	0,2
342	283	21,2	78,8	3.420	78,2	21,8	1.811.900	95,7	4,3
351–352	120	60,0	40,0	3.237	95,0	5,0	4.173.800	99,7	0,3
355–356	121	39,7	60,3	4.355	95,0	5,0	3.662.350	99,4	0,6
360–362	32	25,0	75,0	1.056	93,7	6,3	418.750	98,6	1,4
369	85	32,9	67,1	2.555	93,0	7,0	2.482.575	99,2	0,8
371	28	42,9	57,1	725	93,0	7,0	735.075	99,3	0,8
381–382	615	19,2	80,8	5.085	71,0	29,0	5.049.675	96,7	3,3
383–384	106	43,4	56,6	4.058	94,5	5,5	2.981.100	99,1	0,9
385	36	27,8	72,2	253	65,2	34,8	191.400	91,6	8,4
390	213	8,0	92,0	757	42,8	57,2	236.550	82,3	17,7
Total	6.581	10,6	89,4	61.536	77,2	22,8	47.213.475	97,2	2,8

Fuente: Pre-Censo Económico 1980, Instituto Nacional de Estadística y Censos. Elaboración: Equipo Estudios de Población y Mercado de Trabajo. IIE-PUCE.

Cuadro nº 3. Productividades medias comparadas: sector formal e informal.

Ramas de actividad	Quito		Guayaquil	
	Sector formal (en miles de sucres = 100)	Sector informal % respecto a 100	Sector formal (en miles de sucres = 100)	Sector informal % respecto a 100
Alimentos, bebidas y tabaco (31)	1.004	16	1.059	13
Textiles, confecciones y calzado (32)	450	21	652	12
Muebles y madera (33)	790	14	593	16
Papel, imprentas (34)	683	17	722	14
Químicos, plásticos (35)	1.448	8	1.080	8
Minerales no metálicos (36)	587	13	854	12
Productos metálicos básicos (37)	880	8	1.083	9
Productos de metal y eléctricos (38)	790	14	1.053	11
Otros (39)	952	12	601	16

Fuente: Pre-censo económico, 1980, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
Elaboración: Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE/PUCE.

por ciento de unidades abarcan más del 95 por ciento de las ventas), en el informal nos enfrentamos a otro tipo de lógica que no tiene justificación sino en las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo excluida.

Sin embargo, los diferenciales salariales entre el promedio obrero y el de los micro-productores, no alcanzan la magnitud hallada en el caso de las productividades, especialmente si se toma como referencia el del propietario de la micro-unidad. Es decir, frente a la heterogeneidad estructural y de funcionamiento encontramos una homogeneidad en la valorización de la fuerza de trabajo, que permite entrever un carácter de la funcionalidad de este sector en el ritmo de acumulación de las empresas modernas. Esta problemática la abordaremos más en detalle al tratar los casos de las unidades encuestadas en el marco de esta investigación.

Estructura del empleo y de la producción por subramas

El espacio ocupado por el excedente de fuerza de trabajo, en términos de generación de empleo y producto, varía en función del modo de organización de la producción en el sector moderno, del grado de flexibilidad tecnológica de la subrama y de los niveles de capacitación y conocimiento técnico difundidos entre los estratos populares de la población.

La combinación de estos tres factores conduce a que el espacio informal presente una notable tendencia a la monosectorialización, es decir a constituirse y multiplicarse en un determinado segmento de la estructura manufacturera que puede denominarse como competitivo. En éste, la participación de las micro-unidades alcanza más del 45

por ciento del total de ventas y sobre el 50 por ciento de los puestos de trabajo generados. Componen este estrato competitivo las subramas de fabricación de calzado (324), confecciones (322), muebles de madera (332), en ambas ciudades (Cuadros nº 1 y nº 2).

La mencionada tendencia se torna aun más evidente al constatar los niveles de participación que, en relación con las mismas variables, exhibe en otras subramas. Por ejemplo, el porcentaje de ventas no llega a significar ni siquiera el 2 por ciento del volumen total en el caso de las industrias de papel (342), químicos (351-352), caucho y plásticos (355-356), construcción de maquinaria eléctrica (383), etc. siendo prácticamente nula en las industrias de bebidas y tabaco (313-314) con carácter monopólico. (Cuadros nº 1 y nº 2).

Existen, sin embargo, algunas actividades productivas con una presencia intermedia de lo informal, como las imprentas (342), la fabricación de productos metálicos y maquinaria no eléctrica (381-382) y de algunos alimentos (311-312). En éstas ha crecido el segmento no-tradicional de lo informal. La explicación de este hecho se encuentra en el proceso mismo de modernización que la industria del país experimentó a partir del boom petrolero, en la década del setenta y, en consecuencia, de un mayor acceso a conocimientos tecnológicos no-tradicionales por parte de la fuerza de trabajo, adquiridos especialmente a través de la movilidad ocupacional inter-sectorial (formal/informal) y, también, de la ampliación de algunos servicios de capacitación profesional en función de los nuevos requerimientos que presentaba la industria.

Es a este último caso al que se hace alusión cuando, caracterizando el sector informal desde el punto de vista productivo, se afirma que dicho sector se ubica tanto en los estratos débiles de oligopolio como en las ramas productivas tradicionales (PREALC 1978).

Intentaremos una explicación más exhaustiva partiendo de la estructura interna de la subrama de producción de alimentos (311), en el sector formal. Esta presenta en conjunto un carácter altamente oligopólico en ambas áreas, pero con una presencia más significativa del sector informal en la ciudad de Quito (Cuadro nº 4). Observando el Cuadro nº 4 se encuentra — en primer lugar — una diferenciación regional en cuanto a la relación capital/trabajo y a la productividad por ocupado, que pone de relieve una más alta concentración de capital en Guayaquil, situación que es común a la totalidad de las actividades industriales.

En las dos ciudades, seis líneas de producción generan más del 75 por ciento del producto total y controlan en porcentajes similares la inversión de capital y el empleo generado. En una como en la otra, la fabricación de cacao/chocolate, aceites y harinas representa alrededor del 50 por ciento de la producción global. Las otras líneas difieren, según se trate de Quito o Guayaquil, dando pie a una posible explicación sobre el distinto peso del sector informal.

Mientras en Quito la producción de pan sigue en importancia a los rubros anteriormente considerados, en Guayaquil es la transformación de pescado y mariscos que ocupa un lugar predominante. Es esta diferenciación que, según nuestro criterio, va a definir el espacio informal en función de las características tecnológicas que presentan estas líneas de producción y de la tradición de consumo.

En relación con el aspecto tecnológico el rubro panadería presenta un menor grado

Cuadro nº 4. Estructura interna de la subrama 311, año 1980.[1]

	Relación: subrama a 5 dígitos y subrama a 3 dígitos			Grados de control al interior de la subrama a 5 dígitos								
				1ra Empresa más grande			3 Empresas más grandes			5 Empresas más grandes		
	% P	% K	% L	% P	% K	% L	% P	% K	% L	% P	% K	% L
Quito (Rama 311 — Relación K/L S/. 404.074 — Relación P/L S/. 1.031.618)												
31191 Chocolate	26.5	30,2	21,0	99,6	99,8	98,9	–	2 emp.	–	–	2 emp.	–
31151 Aceites	17,5	17,7	7,9	83,1	65,6	65,1	98,8	94,8	86,0	–	4 emp.	–
31161 Molinos	15,2	10,4	10,8	44,9	36,7	36,3	74,7	63,1	60,7	92,5	77,7	82,9
31171 Panadería	6,5	6,0	17,5	33,9	22,3	29,5	61,8	50,8	59,9	75,8	71,8	70,0
31121 Lácteos	6,5	4,4	2,7	100,0	100,0	100,0	–	–	–	–	–	–
31119 Producción de carnes	5,2	5,1	6,8	44,7	31,5	30,6	92,3	90,2	88,0	–	4 emp.	–
Total	77,4	73,8	66,7									
Guayaquil (Rama 311 — Relación K/L S/L. 705.578 — Relación P/L S/. 1.262.733)												
31191 Chocolate	20,4	18,9	10,2	27,7	18,9	36,1	73,0	73,9	72,9	97,6	97,2	98,8
31151 Aceite	17,5	15,5	10,8	44,2	31,1	48,7	92,0	84,5	89,9	97,8	94,3	96,2
31142 Pescado-mariscos	14,1	20,5	28,1	33,7	44,4	21,6	68,5	79,4	73,2	89,9	94,3	87,6
31149 Pescado-mariscos	12,9	9,2	14,4	23,3	16,2	27,1	54,7	33,4	55,5	73,3	45,3	70,2
31161 Molinos	7,7	7,0	4,1	59,5	78,8	64,6	2 emp.	–	–	–	–	–
31173 Galletas	7,5	6,3	13,9	100,0	100,0	100,0	–	–	–	–	–	–
Total	80,1	77,4	81,5									

[1] Un dólar US equivalía S/. 30,oo (treinta sucres).

Fuente: Instituto de Estadísticas y Censos, Censo Económico 1980. Elaboración: Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE-PUCE.

de concentración respecto a las otras líneas productivas (las cinco empresas más grandes cubren el 75 por ciento de la producción); es intensiva en el uso de fuerza de trabajo (genera el 17,5 por ciento de puestos de trabajo del total de la subrama con apenas el 6 por ciento del capital global invertido). Por otro lado, el pan es un producto largamente consumido en la región serrana, donde se ubica Quito, a diferencia de la costa donde se utilizan sustitutos del mismo, en especial derivados del plátano.

Estos dos factores han posibilitado la conformación de un sector informal más significativo en la ciudad de Quito dentro de una rama altamente oligopolizada. En primer lugar, el acceso al conocimiento técnico — a través de la movilidad ocupacional formal/informal — puede derivar en la constitución de una micro-empresa, dada la baja relación capital/trabajo con que se opera en esta línea; luego, el producto hace parte del consumo cotidiano de sectores populares, asegurando una demanda permanente del mismo aún en los niveles más bajos de ingreso. El fenómeno no se repite en Guayaquil, puesto que las líneas de producción predominantes no permiten una difusión del conocimiento tecnológico que pueda ser aprovechado a nivel micro.

Así, entendemos que la debilidad del oligopolio se manifiesta cuando accediendo a la calificación técnica, la fuerza de trabajo alcanza a generar un producto igual o semejante con bajos niveles de inversión.

A modo de síntesis

El análisis macro muestra al sector informal esencialmente como un espacio de reproducción de la fuerza de trabajo. Interesante desde la perspectiva del empleo, menos significativo en cuanto a generación de producto.

Su desarrollo está condicionado por límites estructurales y su funcionalidad, para el proceso de acumulación central, se manifiesta esencialmente en el valor asignado a la fuerza de trabajo. Este valor repercute en los niveles que se fijan para los trabajadores del sector formal, donde las productividades alcanzadas son parangonables a las del mundo desarrollado del que proviene la tecnología.

Se trata de un espacio con fuerte tendencia a la monosectorialización aunque también, como efecto del proceso de modernización global, se hayan consolidado actividades en subramas de producción no-tradicionales.

Una perspectiva micro-económica del sector informal manufacturero

El caso de Quito

El análisis que a continuación se presenta, particularizado al caso de los micro-productores asentados en la ciudad de Quito, se basa en los datos recopilados a través de encuestas e historias de vida en 1983-84, según el diseño metodológico explicado.

Características personales de los micro-productores.

Los datos y testimonios recogidos muestran la heterogeneidad del mundo de los micro-productores, tanto por su modalidad de acceso a la calificación como por sus orígenes geográficos. Unos, herederos de conocimientos transmitidos por relaciones familiares; otros, despedidos de trabajos asalariados o con largos años de entrenamiento como aprendiz, ayudante, etc... en fin, cargados de experiencias que los han conducido a desembocar en una iniciativa autónoma para asegurar su propia reproducción. Más de la mitad de ellos, 59 por ciento, tiene sus orígenes fuera de Quito, especialmente en las provincias de la Sierra más cercanas a la capital y en los pueblos aledaños a ésta.

Su trayectoria migratoria nos condujo a enmarcarlos dentro de lo que se denomina "migrantes antiguos", cuya vivencia y acumulación de conocimientos en la ciudad de destino los ha llevado a poder competir, en el desempeño de actividades de producción, en igualdad de condiciones con los nativos (Martine, s/f). De hecho, el 80 por ciento había residido en Quito por más de diez años e iniciado el proceso migratorio con anterioridad o al momento de comenzar su vida laboral. Así, aunque se tratara fundamentalmente de flujos migratorios provenientes del campo (55 por ciento) de pueblos menores (15 por ciento) y de otras capitales de provincia (30 por ciento), la apertura de una micro-empresa ha sido más bien fruto de su trayectoria ocupacional en el área urbana de destino.

Al momento de ser entrevistados, apenas un 17 por ciento de micro-productores tenía menos de 29 años, mientras un porcentaje semejante había ya superado los 55. Si a esta edad promedio relativamente alta sumamos el hecho que la mayoría de propietarios son de sexo masculino (86 por ciento), se concluye que la apertura de una micro-empresa es una meta a la que se llega luego de un cierto recorrido en el mercado de trabajo.

En cuanto a educación formal, alrededor de la mitad de la muestra (56 por ciento) había cursado la escuela primaria, completándola en su mayoría. El 35 por ciento tenía

algún grado de educación superior. A estudios universitarios había accedido el 6 por ciento, sin terminarlos y, finalmente, un 2 por ciento no tenía ningún año de escolaridad. La diferenciación en el grado de conocimientos formales no tiene una repercusión específica en el tipo de trabajo realizado, dado que la calificación técnica se adquiere a través de otros mecanismos: por trayectoria ocupacional en fábricas u otros establecimientos de producción (53 por ciento), por enseñanzas impartidas por familiares instalados en la misma actividad (38 por ciento); por que se trata de calificaciones difundidas en el lugar de origen, etc.

Solamente en el 2 por ciento de los casos, el conocimiento técnico se había logrado cursando una carrera formal.

El núcleo familiar y niveles de participación en la actividad productiva

En el caso de los propietarios hombres casados (80 por ciento de la muestra), alrededor de la mitad admitió que su esposa participaba en la misma actividad aunque ésta era normalmente considerada como una ayuda extensiva del trabajo doméstico. No se encontraron casos en que significara la dirección del proceso productivo, sino que más bien se limitaba a la realización de tareas específicas y afines a su condición de ama de casa; por ejemplo, en micro-empresas de producción de muebles tapizados las mujeres se encargaban de coser los forros.

Cuando frente a la dirección de la empresa se encontró una mujer, se trataba casi exclusivamente de unidades de costura y afines y, en menor escala, de ciertos productos alimenticios (caramelos, papas fritas). El esposo no participaba en la unidad con tareas productivas propias.

Respecto a los hijos, la mayoría de micro-productores no aspira a que éstos aprendan el mismo oficio o, si lo hacen, que sea de manera marginal o complementaria a otra actividad que, en general, es el estudio formal incluyendo carreras universitarias. Independientemente del número de hijos, el 72 por ciento de propietarios no les transmitían sistemáticamente sus conocimientos técnicos, argumentando que su trabajo "es poco reconocido", que "exige demasiados sacrificios", etc., aunque, por otra parte, admitieran las deficiencias de la educación formal en relación con su propia experiencia.

Pero al mismo tiempo que prefieren reducir la participación de sus hijos, tienden a involucrar a la micro-empresa a parientes que no conforman su familia nuclear. Del total de trabajadores ocupados, excluyendo a los propietarios, el 16 por ciento eran esposas y el 17 por ciento hijos; es decir, el 33 por ciento de la fuerza laboral provenía del propio núcleo familiar. Mientras, el 7 por ciento eran hermanos y 19 por ciento otros parientes. El resto (41 por ciento) lo conformaban asalariados sin relación de parentesco.

Características generales de las micro-empresas

Quito es una ciudad de vieja tradición artesanal. Habiendo incluido en este trabajo las antiguas unidades nos encontramos que, en la muestra seleccionada, el 18 por ciento se había instalado hace más de 20 años conservando, algunas veces, la misma modalidad de producción que al inicio. Por ejemplo, en un caso límite una micro-empresa de fabricación de "colaciones" (caramelos de azúcar con maní) utiliza desde

hace 30 años un arsenal idéntico de instrumentos y el mismo proceso productivo: una gran paila de bronce suspendida con cuerdas desde el tumbado que realiza un suave movimiento rotatorio determinando que el maní se vaya recubriendo paulatinamente de azúcar con especies, al calor de una estufa de carbón, hasta obtener bolitas blancas y regulares.

Sin embargo, la proporción más alta de unidades había iniciado su actividad en la década de los setenta, buscando ubicarse — mayoritariamente — en el Centro Histórico de la ciudad, en especial cuando se trata de actividades tradicionales. Resultó curioso constatar que a pocos metros de una famosa sastrería antigua se habían multiplicado otras nuevas, sin que el viejo maestro pudiera hacer nada por desterrarlas o evitar que acaparasen clientela. Aunque una proporción interesante de micro-productores se ubica en barrios populosos y residenciales de la ciudad, el Centro sigue siendo considerado como ubicación privilegiada.

El 90 por ciento de los casos prevalece la propiedad unipersonal. El porcentaje restante corresponde casi todo a sociedades con familiares, puesto que sólo en el uno por ciento de casos se había dado una asociación con no-familiares. Estas condiciones de propiedad hacen que el uso simultáneo de un mismo local como vivienda y área de producción sea bastante común (48 por ciento). La ubicación en el espacio urbano incide en la mayor o menor utilización de esta modalidad de inserción, siendo mucho más usual en el Centro (67 por ciento) donde por el efecto de atracción el grado de tugurización es muy alto, lo que dificulta el hallazgo de locales desocupados (Farrell, Marconi, Da Ros, 1980). A esto hay que sumar los costos de arriendo, sobre-valorados en relación con las condiciones que ofrecen, especialmente en lugares con vista a la calle.

La superficie disponible para la producción tiende obviamente a ser reducida. Del total de unidades el 40 por ciento contaba con menos de 20 metros cuadrados para desarrollar sus actividades productivas, en especial en el centro. Apenas un 20 por ciento disponía de más de 50 metros cuadrados.

Los inicios de las micro-empresas, independientemente de la época en que se instalaron, se caracterizan por un esfuerzo personal para lograr constituir el capital indispensable a su funcionamiento. Las fuentes principales de dotación de capital han sido los ahorros personales (56 por ciento), los préstamos familiares (12 por ciento), los préstamos particulares (7 por ciento), los préstamos bancarios o de cooperativas (5 por ciento), las indemnizaciones o liquidaciones (4 por ciento) y el crédito comercial; la venta de otro negocio o terreno, el empeño de valores, etc. (15 por ciento).

De allí se explica que "inflacionando" el patrimonio inicial[3], para obtener un valor

[3] Para el cálculo del equivalente del patrimonio inicial en el año 1983 se procedió de la siguiente manera: Se relevaron los índices deflactores del PIB, a precios de 1975, de las cuentas nacionales existentes, es decir correspondientes a los años 1965-1983. Para los años anteriores a 1965 se estimaron dichos índices con base en regresiones, estableciéndose que la regresión que mejor se ajustaba a los datos observados era la exponencial $y = ae^{bx}$ con un coeficiente de correlación de r = 0.985 y valores de los parámetros: a = 2,11; b = 0,06 y donde x = tiempo, y y = Indice deflactor. Con esta regresión se estimaron lo índices deflactores a partir de 1940 en relación a 1975. Seguidamente se recalcularon esos índices deflactores a 1983 y finalmente los índices "inflacionadores" equivalentes a: 1 / índice deflacionario, que multiplicados por el patrimonio inicial declarado arrojaron su valor aproximado en términos de 1983.

aproximado en el mismo año de aplicación de la encuesta, se haya encontrado que el 30 por ciento de micro-unidades iniciaron su actividad con un patrimonio equivalente en 1983 a US$55; el siguiente 30 por ciento con un máximo de US$340. Las inversiones más altas correspondieron al 16 por ciento de unidades, con un promedio de US$2.250 y, al 8 por ciento de ellas, con un promedio de US$4.500.

Constituir el capital inicial ha sido generalmente una "aventura" para estos productores, como lo atestiguaron los entrevistados: "Trabajaba como panadero en una gran panadería y encontré un local para ponerme por mi cuenta (...). Para conseguir el dinero tuve que poner en prenda una máquina de coser que tenía. Arrendé el local y estuvo tres meses sin utilizar porque la plata no me alcanzaba para los materiales. Para reunirla trabajé en dos panaderías, una de día y otra de noche y alcancé a construir el horno y comprar materiales". (Panadero, entrevista realizada en marzo de 1983, Quito).

La limitación inicial se refleja sobre todo en el equipo con que se monta la unidad, que ha consistido — en aquellas con más baja dotación — en escasas herramientas o, que ha obligado al productor a recurrir a su ingenio personal para inventar maquinaria, imitando en lo posible modelos ya conocidos.

Pero a pesar de los límites en su gestación, el 43 por ciento de micro-empresas han experimentado procesos de modernización, agregando equipos mejores a los inicialmente adquiridos. De otra parte, un porcentaje semejante no ha podido agregar ningún instrumental adicional y un 14 por ciento solamente adquirió implementos similares a los que ya poseía.

El proceso de modernización se ha dado en aquellas ramas donde existe la posibilidad de innovaciones técnicas, de reorganización de la producción y de una paulatina acumulación de capital[4], dinámica — que como ya habíamos señalado — se explica por los cambios vividos en la sociedad ecuatoriana a partir de los años 70, que llevaron a una notoria ampliación del mercado de maquinaria y tecnología accesible al pequeño capital, junto con una expansión del crédito comercial y financiero, al que acceden de "manera selectiva y desigual" los micro-productores.

Según la encuesta citada de 1983 a micro-productores, la frecuencia porcentual del acceso al crédito comercial y bancario ha sido de 60 y 19 por ciento respectivamente, quedando por fuera el 40 y el 81 por ciento.

Hay que anotar que la disparidad de acceso frente al crédito se produjo fundamentalmente en el caso del capital financiero mas no del capital comercial, que — por el contrario — constituye un recurso abierto para una gran proporción de productores. Como consecuencia de estos procesos, en 1983 se reveló un universo de micro-productores muy diferenciado tecnológicamente: 21 por ciento operaba sólo con herramientas, el 26 por ciento había introducido maquinaria de uso manual y el 53 por ciento disponía además de maquinaria electromecánica.

---

[4] Meier, Peter, El artesanado ecuatoriano: situación actual, estrategias de sobrevivencia y perspectivas de desarrollo, Quito, 1983. Mimeo. a ser publicado en: Economía Ecuatoriana CERLAC, Canadá, FLACSO, Quito.

Respecto a la estructura actual del capital, y en relación con la inversión por ocupado, el 54 por ciento de puestos de trabajo tienen una dotación menor a US$555. Los valores más altos giran alrededor de US$3.000 en el caso de un 4,5 por ciento de ellos. El valor modal es equivalente a US$280.

La antigüedad de la empresa no es un elemento absolutamente determinante del costo actual de un puesto de trabajo. Tomando los extremos de la distribución capital/trabajo se obtiene en el Cuadro Nº 5, siguiente.

Dos factores pueden explicar que en las micro-empresas con tantos años de antigüedad, una alta proporción de puestos de trabajo se mantengan dentro de los límites más bajos de dotación de capital: el apego a modalidades tradicionales de producción y gestión y el ritmo de acumulación de capital. En efecto, gran parte de los viejos micro-productores siguen utilizando implementos y maquinarias antiguas que son extremadamente valoradas, a pesar del grado de deterioro, sea porque aún funcionan con una cierta eficacia o simplemente "porque como lo antiguo no hay".

En relación con el ritmo de acumulación, y como consecuencia de lo anterior, se encontró que más de la mitad de micro-unidades antiguas arrojaban tasas históricas de acumulación cercanas a cero cuando se les aplicaba la fórmula del interés compuesto. Pero, al mismo tiempo, en un porcentaje apreciable, la inversión por ocupado en las viejas unidades corresponde a los niveles más altos del sector informal. Esto revela la existencia de los que se ha calificado como "procesos de diferenciación interna" en los estratos más tradicionales (artesanales) de micro-productores (Meier 1983). Por otra parte, para las empresas constituidas en el último período, la baja dotación de capital se explica en razón a la misma de su creación por parte de los excluidos del proceso de modernización.

En lo que a generación de empleo se refiere, el 23 por ciento de unidades sólo contaba con el propietario; un porcentaje semejante ocupaba dos trabajadores y el 35 por ciento entre tres y cuatro. Así, apenas una pequeña proporción (19 por ciento) funcionaba con más de cinco ocupados, llegando hasta un máximo de ocho en el 2 por ciento de los casos.

Entre las empresas más antiguas, existe una tendencia mayor a ocupar pocos trabajadores. De hecho, el 40 por ciento eran unipersonales. Esto reafirma su carácter artesanal y doméstico, mientras que en las micro-unidades constituidas en la última década se registró una apertura hacia un uso extensivo de fuerza de trabajo.

Cuadro nº 5. Relación Capital/Trabajo según Antigüedad de la Empresa, Quito 1983 (Frecuencias porcentuales).

Relación k/l	Antigüedad de la Empresa	
	Hasta 9 años	Más de 20 años
Hasta 830 dólares	63%	64%
Sobre 1950 hasta 3.000	14%	23%

Fuente: Encuestas a micro-productores. Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE/PUCE, Quito, 1983.

Mercados de venta del producto y relación con clientes

Por las características expuestas, es evidente que la sobrevivencia de las micro-empresas depende de su capacidad de diferenciar el mercado de venta de su propia producción del de las grandes empresas.

Conseguir mercado implica armar una verdadera estrategia que permita superar el diferencial negativo de productividad que las separa del sector moderno y que, obviamente, conduce a un encarecimiento del costo en horas/hombre de los bienes y servicios generados en el sector informal (Carbonetto 1984).

Además, la escasez de capital en giro imposibilita el abastecimiento de insumos al por mayor, como veremos más adelante, provocando un incremento en el valor de los materiales utilizados respecto a las empresas modernas.

En estas circunstancias los micro-productores pueden recurrir a algunas posibilidades para asegurar la venta de su producción. "La primera, es evitar la concurrencia de las empresas modernas, sea a través de la oferta de bienes y servicios que ésta no genera (diferenciación por producto); sea vía la inserción en mercados fuertemente segmentados (especialmente por bajos ingresos) proporcionando bienes análogos a los del sector moderno, pero en calidad y precio inferior".[5]

Esta primera posibilidad se centra sobre todo en la capacidad de los auto-ocupados de producir "a gusto del cliente", no solamente en cuanto a modelo sino a materiales que pueden variar provocando cambios, más o menos convenientes, en los precios de venta. Los micro-productores tienen un éxito relativo con esta modalidad estratégica debido al predominio de acuerdos personales entre productor y cliente. Es esta mediación la que permite al micro-productor convencer al cliente de que adquiere un producto diverso. De ahí que el tiempo dedicado a escuchar y a intercambiar sobre las exigencias del cliente sea básico.

De hecho, en Quito, el 68 por ciento de micro-productores vende su producción a clientes particulares. Captar esta clientela exige también una estrategia de ubicación. Se prefieren los locales con vista a la calle, aunque se trate de pequeños zaguanes. Junto al ingreso se amontonan materiales o productos terminados que sirven para llamar la atención. A veces, vistosos cartelones hacen hincapié en su capacidad de construir o confeccionar y reparar productos.

Dentro de la diferenciación se encontraron varios matices. La diferenciación total, en los bienes donde prima la habilidad artística y la tradición: tallados de madera, cuero; pequeñas fundiciones de bronces, etc. La diferenciación por materiales, uso de fibras no utilizadas en las grandes fábricas. Por ejemplo, en la manufactura de escobas se emplea la paja natural mientras las empresas modernas utilizan esencialmente fibras sintéticas. La diferenciación por modelos, se satisfacen caprichos personales en cuanto a forma, colores, tamaño, etc.

Respecto al primer tipo de diferenciación, por características artísticas, hay que señalar que ésta es típica de las unidades que pueden ser consideradas como estrictamente artesanales. Es decir, de aquellas que alcanzan a levantar barreras con relación

[5] Carbonetto D., Políticas, op. cit. pág. 112.

al mercado y los precios. Sin embargo, en los últimos años se nota una proliferación de este tipo de producción que, si bien sí es vendida como artesanal, va perdiendo calidad hasta el punto que su comercialización adquiere los caracteres de informal, es decir, está sujeta a una permanente flexibilización del precio.

En relación con la segmentación del consumo, algunos micro-productores perciben que su producción está destinada a "satisfacer el gusto de los pobres" y que las grandes empresas no tienen capacidad de hacerlos desaparecer puesto que "en este mundo los pobres son mayoría". En este sentido adaptan el producto, en cuanto calidad, modelo, etc., a los cánones de consumo de los sectores de bajos ingresos, especialmente en los casos de producciones en serie, es decir, ofrecidos sin acuerdo previo entre demandante y micro-productor. Un ejemplo típico es el de las panaderías ubicadas en barrios populares que fabrican panes de calidad distinta al ofrecido en barrios residenciales.

La segunda posibilidad para captar mercado "consiste en compensar los mayores costos a que da lugar el diferencial de productividad por medio de la comprensión de otros elementos de costo y aceptar la competencia de los productores del sector moderno, tratando de situarse en mercados relativamente competitivos o en los estratos más débiles de las estructuras oligopólicas".[6]

Esta estrategia es utilizada no sólo en caso de productos concurrenciales sino también en el caso de aquellos que se acogen a una de las formas de diferenciación y es expresión de la desventaja relativa que perciben los micro-productores frente al sector moderno. Se concreta a través de distintas modalidades:

- La no inclusión de ciertos gastos fijos en el precio del producto. Gran parte de micro-productores, casi totalidad, no considera en el cálculo del costo los valores correspondientes a arriendo del local y pagos de electricidad y agua; éstos son considerados como "gastos personales" del propietario quien, en consecuencia, los afronta con su propia remuneración. Tampoco se utilizan sistemas de amortización de maquinaria y herramientas. Se recurre a formas de mantenimiento de la maquinaria para prolongar su duración lo máximo posible, añadiendo, muchas veces, repuestos adaptados, que tampoco son considerados como parte de los costos.

- La utilización de fuerza de trabajo del núcleo familiar, a la que no se remunera o, lo que es muy común, la contratación de mano de obra joven en calidad de aprendices u operarios, comprimiendo el salario a éstos asignados.

- La comprensión total o parcial de la tasa de ganancia, confundiéndola, muchas veces, con la remuneración del propietario.

La expresión más visible de esta forma estratégica de inserción mercantil se encuentra en la modalidad de cálculo del precio, que generalmente se realiza "al ojo" y con particularidades propias en cada caso. Por ejemplo, la propietaria de una unidad de confecciones de blusas en serie explicaba que "utilizó 10 metros de tela, por un valor de 1.335 sucres para la confección de 16 blusas; vendo la docena de blusas a $1.250 es decir a $104 cada una, entonces mi ganancia son casi cuatro blusas por docena que vendo" (Costurera, entrevista realizada en Quito, marzo 1984).

---

[6] Idem, pág. 112-113.

El cálculo "al ojo" excluye la posibilidad de un análisis más detallado del costo real. Sin embargo, al tratar de poner en discusión estos sistemas de fijación de precios y señalar los costos no-incluidos, los micro-empresarios responden que el producto se encarecería corriendo el riesgo de pérdida del mercado adquirido. Hay que añadir a esta compleja estrategia de inserción mercantil la concesión de créditos a los clientes.

Se había indicado que la clientela más importante la conforman los particulares que acuden hasta la unidad productiva (68 por ciento). El resto son mayoristas o revendedores (10 por ciento), tiendas o negocios pequeños (11 por ciento) y, en mucha menor escala, otros fabricantes (2 por ciento). En los otros casos se recurre a formas de distribución directa del producto, sea acudiendo a ferias y ventas libres o recorriendo las calles de la ciudad por sí mismo o contratando a terceros para que lo hagan.

Alrededor de la mitad de entrevistados facilitaba crédito a su clientela con plazos variados, aunque se prefería que no superaran el mes. Proporcionalmente, los mayores beneficiarios del crédito eran los mayoristas o revendedores: 75 por ciento de ellos lo habían recibido, lo que implica una funcionalización de la micro-producción al capital comercial, aun de pequeña escala. La concesión de crédito a esta última clientela es percibida por los micro-empresarios como un perjuicio inevitable. Un fabricante de estuches de cartón decía: "es un daño la dependencia que se establece con el cliente mayorista, cuando le entrego los estuches tengo que esperar varios días hasta que me pague; a veces tengo que volver varias veces porque no me paga. Me beneficio más cuando vendo un estuche en el taller, el cliente me paga en el mismo momento y al precio que yo fijo". (Fabricante de estuches, entrevista realizada en Quito, marzo 1984).

La concesión de crédito significa una restricción para el micro-productor ya que no va acompañada del logro de crédito fácil y barato para sí mismo. Restricción que solamente en parte se compensa a través del pedido de adelantos de dinero a otros clientes, que en general son suficientes para adquirir los insumos necesarios para la fabricación de un nuevo producto. Con esta práctica muy extendida, se asegura la venta y al mismo tiempo se supera la limitación que tantas veces significa la no-disponibilidad de capital en giro.

En la micro-producción, las variaciones cíclicas en la demanda de bienes manufacturados se perciben con mayor agudeza dada la relación particularizada con el cliente que si bien permite desarrollar estrategias de venta, por otra parte impide planificar el ritmo de producción y estabilizar el ingreso. Así, más de la mitad de los propietarios trataba de contrarrestar los efectos cíclicos realizando reparaciones de bienes en su misma línea de trabajo.

Formas de abastecimiento

La escasez de capital en giro y la supeditación a un tipo particular de demanda condicionan la modalidad de abastecimiento de los micro-productores, restringiéndolo usualmente a un sistema de compras al menudeo.

Los principales proveedores son los comercios, tanto al por mayor como al detal. Esto somete al micro-productor a una cadena de intermediación que lo obliga a asumir, dentro del costo de producción, la tasa de ganancia del capital comercial.

Solamente en pocos casos (18 por ciento de los entrevistados) y generalmente cuando se trata del insumo más importante, recurren a las grandes empresas nacionales para realizar sus compras. Por el contrario, para la adquisición de materiales de menor utilización, más del 40 por ciento de propietarios se dirige a los pequeños negocios, casi siempre ubicados en las inmediaciones de su propio taller.

Esta forma de abastecimiento conjuntamente con los bajos niveles de productividad por ocupado determina el encarecimiento del producto, colocando a los propietarios frente a la exigencia de asumir una estrategia de comercialización, dentro de los márgenes ya señalados.

Además de producir bienes más caros, en términos relativos, los auto-empleados no tienen normalmente la capacidad de acumular existencias de materiales que, en el caso de las grandes empresas, permiten la obtención de ganancias diferenciales, especialmente en épocas de rápida inflación.

Fuerza de trabajo utilizada

Frecuentemente se hace alusión a las micro-unidades como actividades esencialmente domésticas, sesgando la apreciación a partir de una cierta tradición artesanal. Sin embargo, solamente un 33 por ciento de los ocupados conformaba a la vez el núcleo familiar del propietario. El resto, utiliza la fuerza de trabajo de otros parientes (26 por ciento de los ocupados) y de trabajadores sin nexos de parentescos (41 por ciento).

Además, y como otro elemento diferenciador de la artesanía tradicional, se encontró que la mayoría de ocupados percibían remuneraciones, puesto que solamente a un 20 por ciento de ellos se les asignó el estatus de trabajador familiar sin sueldo, lo que también indica que una parte de los parientes nucleares recibe un pago distinto al del dueño de la unidad. Así, la micro-empresa informal ha pasado a constituir esencialmente una fuente de trabajo remunerado, aunque sea a niveles muy bajos.

Respecto a otras características de los ocupados, se encontró una prevalencia de trabajadores de sexo masculino, al igual que en el caso de los propietarios. La participación de mano de obra femenina alcanzaba apenas al 25 por ciento del total. Este fenómeno puede encontrar explicación en los condicionamientos ideológicos que rodean el acceso de la mujer al conocimiento técnico. Por una parte, se restringe a ciertas actividades productivas (generalmente confecciones y ciertos alimentos) y por

Cuadro nº 6. Edad de los ocupados, por sexo, excluyendo a los propietarios (frecuencias porcentuales).

	Edades							
Sexo	Menos de 15 años	15-18	19-25	26-35	36-45	46-55	Más de 55 años	Total
Masculino	8,4	15,6	26,8	16,0	6,2	—	2,2	75,2
Femenino	0,4	1,7	4,4	10,2	4,4	2,2	0,8	24,1
Total	8,8	17,3	31,2	26,2	10,6	2,2	3,0	100,0*

Fuente: Encuesta a micro-productores. Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE/PUCE, Quito, 1983.
* Cifra redondeada.

otra, como consecuencia inmediata, se prefiere especializar la fuerza de trabajo masculina en el campo de la producción.

En el caso del auto-empleo existen dificultades para categorizar a los trabajadores según nivel de calificación. Sin embargo, la mayoría de los ocupados (75 por ciento), fue considerada como mano de obra con cierto conocimiento en la actividad productiva — aparte de los propietarios que se consideraban a sí mismos como técnicos especializados. El 12 por ciento recibió una apreciación valorativa como trabajador especializado y el restante 12 por ciento fue señalado como fuerza de trabajo sin calificación previa.

El peso relativo de las categorías asignadas unido a una importante presencia de fuerza de trabajo joven (57,3 por ciento eran menores de 26 años y 26,1 por ciento llegaban sólo a 18) indica que las micro-unidades son fuente de capacitación y de transmisión de conocimientos técnicos a la fuerza de trabajo que se inicia en el mercado, siendo, en consecuencia, fuente de multiplicación de lo informal.

Sin embargo, dado el carácter competitivo que adquiere el mercado del auto-empleo, los propietarios muestran recelo frente a aprendices y operarios, a los cuales consideran como competidores potenciales. De allí se deriva que, en muchas ocasiones, la división de trabajo en el interior de la unidad sea de tal magnitud que no permite a los ocupados empaparse de la totalidad del proceso productivo. Frecuentemente esta actitud se justifica en razón de que anteriores aprendices "han abierto talleres a la vuelta de la esquina y cobran más barato por el trabajo". Esta forma de proliferación de lo informal lleva a los micro-productores, especialmente a los de mayor experiencia, a valorar su trabajo diferenciándolo del realizado por los "recién llegados".

El 70 por ciento de los micro-productores no utiliza trabajadores ocasionales. En las épocas de mayor demanda del producto prefieren alargar las horas laborales del personal ya incorporado o utilizar plenamente el horario cotidiano, puesto que, a lo largo del año, muchas horas que se cuentan como "de trabajo" responden más bien a una simple presencia en el lugar de producción.

En cuanto a la remuneración, el promedio percibido (incluyendo a propietarios) en la mitad de unidades estudiadas era inferior al mínimo vital que genera que, en 1983, alcanzaba a 5.600 sucres (aproximadamente US$80 mensuales).[7] Hay que recordar que el pago fijado legalmente para aprendices y operarios de artesanía es menor que el mínimo general, alcanzando el 60 por ciento en el primer caso y el 70 por ciento en el segundo. Este valor sirve como referencia para la fijación de las remuneraciones en las micro-empresas y tiene, dentro de una concepción tradicional, la función de proteger la artesanía, permitiéndole el uso de fuerza de trabajo barata que recibiría, en compensación, una formación profesional. En las actuales condiciones estructurales de inserción de las micro-unidades y frente a una artesanía que tiende siempre más a "informalizarse", es decir a producir sin posibilidad de levantar barreras auto-protectivas, esa forma de determinación salarial limita el costo de la fuerza laboral dando una cobertura legal a estos modos de contratación, pero no asegura, como en el pasado,

[7] Este monto (5.600 sucres) corresponde solamente al valor nominal mensual. El salario percibido realmente consta además de las bonificaciones complementarias y de tres salarios adicionales al año.

la adquisición de una calificación técnica. Esto se debe a que el micro-productor tiende a defenderse de la competencia evitando que sus contratos conozcan la totalidad del proceso de producción, como lo señalamos.

Evidentemente, con este tipo de regulación salarial se provoca una amplia rotación de fuerza de trabajo contratada en las micro-unidades, con el fin de mantenerla siempre en las condiciones de aprendiz u operario, generando situaciones de explotación que son insolubles frente a un incremento creciente de lo informal. La seriedad del problema se percibe mejor al constatar que, para aproximadamente el 40 por ciento de unidades muestrales, el promedio de sueldo por ocupado prácticamente equivalía al promedio de valor agregado, mostrando una ausencia de ganancias adicionales a la remuneración.

Dinámica del capital: rotación y rentabilidad

El escaso capital disponible y la relación particularizada con el cliente conducen al mantenimiento de altas tasas de rotación del capital en giro entre los micro-productores.

Apenas un 31 por ciento de ellos alcanzaba a acumular existencias de materiales y de producto por un lapso promedio de cuatro meses. En el resto de casos esta capacidad se reduce — como aparece en el Cuadro nº 7 — hasta que en el extremo inferior de la distribución se encuentra que un 12 por ciento sobrevive con un sistema de rotación en períodos muy cortos, una o más veces por semana.

Mayores tasas de rotación del capital en giro implican — en estas circunstancias — menores posibilidades de acumulación. Entre las micro-unidades que exhibían tasas históricas de acumulación anual cercanas a cero, alrededor del 70 por ciento no mantenía existencias por períodos superiores a tres semanas. En aquellas cuya tasa de acumulación se acercaba al 40 por ciento anual, la rotación en promedio se daba cada dos meses. Sin embargo, para la mayoría la rotación superaba los cuatro meses.

Estos cálculos promedio se refieren al activo corriente propio pero, si bien son indicativos de un tipo de comportamiento, no dan cuenta de una modalidad específica de utilización de capital ajeno usual en este sector. Esta se da a través de la demanda de adelantos de dinero al propio cliente para la adquisición de materiales. El adelanto es una práctica generalizada entre estos productores: "Yo trabajo sólo a pedido y si un

Cuadro nº 7. Tasa anual de rotación del capital en giro* (frecuencia porcentual).

Tasa anual de rotación	Frecuencia porcentual
Entre 1-5	31
Entre 6-10	22
Entre 11-25	23
Entre 26-50	12
Más de 50	12
Total	100 (n=123)

Fuente: Encuesta a micro-productores. Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo. IIE-PUCE, Quito, 1983.

* La tasa de rotación de capital en giro se calculó así:
(Ventas promedio mensuales × 12) / Activo corriente.

cliente quiere alguna obra tiene que adelantarme por lo menos la mitad; con eso aseguro la obra y compro los materiales al contado. Después, si el cliente no me quiere comprar por lo menos no pierdo los gastos del material". (Propietario de una forja, entrevista realizada en Quito, marzo 1984).

El adelanto es un elemento más para sumar a la estrategia micro-empresarial pues permite inmovilizar una parte de su propio y escaso capital en giro a través de la concesión de crédito sin paralizar su actividad de producción y, además, disminuir el propio riesgo de inversión.

Hasta aquí nos hemos referido de paso a la problemática de la acumulación en las micro-unidades. Creemos importante poner énfasis en esa pues constituye otra variable indicativa del nivel de diferenciación existente al interior del sector informal.

Observando el Cuadro nº 8 se deduce que una proporción significativa de unidades sobrevive sin capacidad de acumulación. Este tipo de establecimientos, con "reproducción deficiente"[8] están sometidos a procesos de descapitalización a medida que transcurre el tiempo y su permanencia se funda en el ingenioso mantenimiento de sus activos fijos y en la sobre-explotación de la fuerza de trabajo. En semejante condición se encontraba el 28,5 por ciento del universo muestral. El resto de micro-unidades registraron distintos niveles de acumulación. Trataremos de clasificarlas partiendo del supuesto que una tasa neta de acumulación aceptable en el sector formal bordea el 40 por ciento anual.

Así, las unidades que exhiben tasas entre 20 y 40 por ciento se hallarían dentro de los límites de la reproducción ampliada, pero escasa, y se trataría de aquellas empresas capaces de "cerrar la brecha de la productividad con el sector formal a través del sacrificio del margen de utilidad"[9]. Es decir, serían las unidades que renunciando al beneficio podrían renovar su instrumental técnico aumentando el nivel de productividad por ocupado.

Las empresas con tasas inferiores podrían encontrarse en regímenes sea de reproducción simple, cuando garantizan salarios promedio cercanos al mínimo vital, o de reproducción ampliada deficiente, si comprimiendo el costo de la fuerza de trabajo mantienen un cierto ritmo de acumulación. A esta disyuntiva de sacrificar el potencial de capitalización o sacrificar a la fuerza de trabajo, se enfrentaría el 37,3 por ciento de micro-empresas. Con un régimen de reproducción ampliada normal operaría el 21,2 por ciento de unidades.

Este ejercicio muestra con mayor claridad que en buena parte el móvil fundamental para el mantenimiento de la micro-empresa deriva de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo. Pero además revela que, en ciertas condiciones, es posible alcanzar regímenes aceptables de acumulación con combinaciones tecnológicas que privilegien el uso de la fuerza de trabajo. Esta cuestión pone en discusión la política

---

[8] Carbonetto Daniel, Marco conceptual y esquema general del programa de desarrollo empresarial del sector informal urbano de Guayaquil. Asesoría OIT/SECAP/CADESURB, 1982. Pág. IV-24. En este trabajo se acuña la tipología referente a las modalidades de reproducción del capital de las micro-empresas, en relación a la tasa de acumulación. Tipología que se retoma en este trabajo.

[9] Idem.

Cuadro nº 8. Tasa histórica de acumulación por CIIU* (frecuencia porcentual).

Tasa histórica CIIU		Cero	1-10% anual	11-20% anual	21-40% anual	Más del 40% anual	Total*
Alimentos	(311-312)	27,3	9	9	9	45,7	100 (n=11)
Textiles	(321)	37,5	50	12,5	–	–	100 (n= 8)
Vestuario	(322)	21,4	42,8	14,2	7,1	14,2	100 (n=14)
Cueros	(323)	33	11	11	33	11	100 (n= 9)
Calzado	(324)	60	20	–	20	–	100 (n=10)
Madera	(331)	12,5	25	12,5	12,5	37,5	100 (n= 8)
Muebles	(332)	7,7	15,4	30,8	23	23	100 (n=12)
Papel y cartón	(341)	–	50	–	–	50	100 (n= 2)
Imprenta	(342)	–	60	20	20	–	100 (n= 5)
Químicos	(351-352)	–	–	–	–	100	100 (n= 2)
Caucho y plásticos	(355-356)	16,7	33,3	16,7	–	33,3	100 (n= 6)
Minerales no metálicos	(361-362)	50	33,3	16,7	–	–	100 (n= 6)
Minerales no metálicos	(369)	42,8	14,3	14,3	14,3	14,3	100 (n= 7)
Metalurgia	(371)	66,7	–	33,3	–	–	100 (n= 3)
Productos metálicos	(381)	40	10	–	10	40	100 (n=10)
Materiales eléctricos	(383)	–	–	50	–	50	100 (n= 2)
Otros	(390-399)	28,6	14,3	28,6	14,3	14,2	100 (n= 7)
Totales	n =	35	29	17	16	26	n = 123
	% =	28,5	23,5	137,8	13	21,2	% = 100

Fuente: Encuesta a micro-productores. Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE/PUCE, Quito, 1983.
* La tasa histórica de acumulación se calculó con la fórmula del interés compuesto.

tecnológica adoptada en nuestro país, donde se ha privilegiado la utilización de recurso escaso — el capital — en desmedro de una política adecuada de uso de la abundante fuerza de trabajo.

Haciendo referencia a las distintas ramas de producción, el cálculo de la tasa de acumulación permite diferenciar aquellas líneas que se desarrollan en condiciones de privilegio dentro del sector informal, frente a otras que se mantienen con escaso rendimiento. Del mismo Cuadro nº 8 se deriva que los mayores porcentajes de micro-unidades que exhiben regímenes de reproducción ampliada se encuentra en fabricación de alimentos (311), esencialmente panaderías; productos metálicos (381), sobre todo forjas; productos de madera (331) con excepción de muebles. Igualmente los encontramos en la elaboración de productos químicos (351-352), de papel (341) y en la construcción de materiales eléctricos (383), pero el tamaño de la muestra es demasiado pequeño como para permitir mayores generalizaciones. Por otra parte, se observa que bajo régimen de reproducción deficiente y de reproducción simple funcionan esencialmente las unidades productoras de calzado (324), de productos de barro, arcilla y yeso (361), de ropa (322) y de tejidos (321).

De lo anterior se concluye que las micro-unidades con mejores perspectivas de consolidación son aquellas que se ubican en los intersticios de las ramas oligopólicas acaparando fragmentos de mercados diferenciados. Mientras las unidades situadas en las ramas competitivas son aquellas mayormente destinadas a sobrevivir sin dinamismo o a desaparecer, puesto que por la facilidad de acceso tecnológico no sólo compiten, en peores condiciones, con el sector formal sino también en el interior del mismo sector informal.

Otros aspectos

Apenas una tercera parte de los entrevistados llevaba algún sistema contable, así fuese a través de anotaciones de costos de materiales y precios de venta en hojas sueltas o cuadernos.

Tan sólo un 21 por ciento de propietarios se encontraba afiliado al sistema de Seguridad Social. Además, únicamente 40 de la muestra de 123 (32 por ciento) pertenecían a alguna organización o asociación, de éstos sólo 27 hacían parte de gremios artesanales.

También en el caso de la micro-producción, como en todas las actividades que constituyen respuestas a las necesidades de sobrevivencia, sus actores realizan el trabajo en condiciones de extremo aislamiento mostrándose desconfiados y reticentes frente a propuestas más articuladas de abastecimiento, comercialización, etc. Sin embargo, perciben con angustia sus limitaciones, en especial la falta de capital para trabajar mejor (60 por ciento), la imposibilidad de adquirir mejores maquinarias (que puede ligarse a lo anterior, 15 por ciento), la incapacidad de contactar una clientela más amplia (10 por ciento), etc.

Finalmente, y como parte del conjunto de inseguridades que afrontan estos productores, por su calidad de arrendatarios están sujetos a presiones que los obligan a un alto grado de movilidad espacial, con consecuencias distintas sobre la clientela, especialmente la de transeúntes. De hecho, alrededor de la mitad de micro-empresas de la muestra había cambiado, por lo menos una vez, de ubicación.

El caso de Guayaquil

Al igual que para el caso de Quito, el texto que sigue es fruto del trabajo de campo realizado en 1984 en dos áreas de la ciudad de Guayaquil: el tugurio central y una zona de suburbio. Como se explicó en la aproximación metodológica, en esta fase se puso especial énfasis en los aspectos de diferenciación que, como consecuencia de la distinta ubicación espacial, se producen en el funcionamiento de las micro-unidades de producción. Dadas las especiales condiciones de confianza y acercamiento que rodearon el trabajo en la zona del suburbio, gracias a los contactos con que lo benefició la Escuela Fé y Alegría, se hará mayor hincapié en las condiciones de ésta, manteniendo el tugurio como parámetro de comparación.

Breve historia del área suburbana

Esta historia fue reconstruida a partir de testimonios de dirigentes barriales y de antiguos moradores de la zona. En general, la conformación del suburbio de Guayaquil se remonta a los inicios del presente siglo. Cuando los historiadores se refieren a la primera huelga nacional de 1922 ya aluden a una importante participación de los pobladores de las zonas periféricas. El proceso de poblamiento ha seguido una dinámica expansiva. A partir de los primeros asentamientos cercanos a la zona central de la urbe se ha ido extendiendo en dirección a los esteros, poblando sus márgenes y ganándole terreno al manglar.

El área escogida en este trabajo comenzó a poblarse en los primeros años de la década del sesenta, cobrando un ritmo acelerado en el segundo quinquenio de la misma. El espacio se ocupó a través de invasiones de distinto carácter. Unas, realizadas espontáneamente y de manera individual en los primeros años de asentamiento, ya que la zona era baldía y sin propietarios reconocidos; otras, que prevalecieron, fueron las invasiones dirigidas por iniciativa de "traficantes" de tierras, quienes reunían a un determinado número de personas organizándolas para invadir y luego cobraban un valor por el solar conseguido. Finalmente, las últimas se han dado a través de la organización de los mismos pobladores ya asentados en la zona, quienes conformando Comités Barriales han promovido invasiones para ocupar lotes aún baldíos. Esta promoción se ha realizado entre familiares y amigos para evitar, según sus mismas palabras, "que se instale gente de malos antecedentes".

La mayor parte de los pobladores de la zona provino del tugurio central de la misma ciudad, de barrios aledaños como el Cerro y de las zonas que limitaban con el suburbio. Un estudio realizado en el Cisne II,[10] área que colinda con la zona por nosotros seleccionada, señala que del total de sus pobladores el 26 por ciento eran migrantes que poblaron directamente la zona sin un previo asentamiento en la ciudad de Guayaquil, mientras el resto se encontraba ya morando en la urbe. Si consideramos que el proceso de poblamiento del Cisne II es similar al observado en nuestra área de estudio, esas cifras pueden alcanzar un valor aproximado para ambos casos.

---

[10] Rosero F., Moscoso M., Maldonado A., Informe de la investigación socio-económica de los Barrios Suburbanos de Guayaquil (Mapasingue, Cisne II, El Guasmo, Los Cerros) Ministerio de Bienestar Social, Quito 1981, 2 volúmenes.

Antes de ser poblada, ésta era una zona de manglares que se extendían a lo largo del Estero Salado. Sus primeros pobladores asentaron sus improvisadas viviendas de caña sobre pilotes altos a fin de proteger la precaria construcción cuando subía el agua. Carecían de los servicios más elementales. El agua la recogían en baldes cuando llovía o la compraban en los lugares a donde llegaban los camiones cisterna. La energía eléctrica fue traída clandestinamente con cables conectados a fábricas cercanas. A la vivienda se llegaba a través de pequeños y peligrosos puentes de caña, que todavía se encuentran en las áreas más extremas del suburbio. Los trabajos de relleno comenzaron por iniciativa comunitaria avanzando hasta abordar el relleno de las vías principales de penetración.

Con el pasar del tiempo se han creado centros educativos y de atención médica gracias a las demandas de la población que ha planteado en distintas circunstancias — a la alcaldía, a los partidos políticos, etc. — sus aspiraciones prioritarias entre las que obviamente figuran el relleno de las vías de acceso a la zona, el agua potable, la energía eléctrica y el alcantarillado. Estas reivindicaciones han sido atendidas parcialmente pero la última aún no ha sido emprendida.

En la administración municipal del líder populista Assad Bucaram (años 1968-70),[11] dirigente del partido Concentración de Fuerzas Populares (CFP) ampliamente aceptado entre los habitantes suburbanos, se concentra la demanda de relleno de algunas calles, se inicia la pavimentación de las principales vías de acceso y se adjudican títulos de propiedad a algunos pobladores.

Durante los gobiernos militares (1972-78) también se realizaron algunos trabajos de relleno y durante la presidencia de Jaime Roldós (1979-80) se termina la pavimentación de las dos grandes vías de acceso.

En el momento de realizar esta investigación (1984), las obras de infraestructura aún no habían concluido. Todavía se estaban rellenando algunas calles, faltando por hacerlo las vías más extremas que colindan con el Estero, donde las condiciones del habitat se mantienen como al comienzo. Pero, a pesar del relleno, por la falta de mantenimiento y de una red de alcantarillado, en la época de lluvias se formaban lodazales que dificultaban la penetración de vehículos y personas. También el relleno de las casas se encontraba bastante avanzado. En el caso de aquellos propietarios que aún tenían sus casas y patios inundados, el Municipio se encontraba prestando un servicio de relleno pagadero a través de impuestos prediales.

---

[11] Una historia detallada de este líder político y de la consolidación de su partido en el suburbio guayaquileño se encuentra en: BUCARAM, historia de una lucha, Editorial El Conejo 1981 en la pág. 278 se lee: Bucaram tuvo entre 1968 y 1970, el mayor instrumento político que Guayaquil habría conocido nunca. Era el Municipio, a través de la Oficina de adquisiciones, quien podía y debía implementar la donación de los terrenos suburbanos. Usando este poder con audacia y en función de su partido, Bucaram pudo desarrollar una organización donde no había existido más que una tendencia. Sus opositores dijeron siempre que las donaciones se habían hecho con carácter exclusivamente político. Que sólo los militantes cefepistas recibieron los célebres "tickets" previos a la adjudicación. Que se hicieron chantajes abiertos del tono de: "o te afilias al C.F.P. o no recibes tu terreno." Un analista imparcial tiene que admitir que, sin lugar a dudas se cometieron abusos (algunos de ellos bárbaros), pero que no fueron generalizados ni del volúmen que afirmaba la oposición.

El aspecto externo de las casas se ha diversificado. Numerosas construcciones son de bloque y/o ladrillo y algunas de las ubicadas en las principales arterias, donde se ha podido desarrollar una gran actividad comercial, cuentan con dos plantas. Sin embargo, junto al estero las casas de caña recuerdan la precariedad del comienzo.

La red de energía eléctrica, instalada en 1982, es aún insuficiente en alumbrado público. El agua potable llega hasta pocas casas; la red de distribución avanza constantemente pero la mayoría de familias continúa abasteciéndose de camiones cisterna.

El transporte público ha mejorado cuantitativa y cualitativamente. Hasta hace algunos años la única forma de acceder al suburbio era en camionetas improvisadas para el transporte de pasajeros; actualmente tres líneas de colectivos urbanos recorren las dos grandes vías de acceso con una frecuencia insuficiente en las horas de punta. En promedio, se requiere de una hora para llegar al centro de la ciudad.

La situación de saneamiento ambiental es absolutamente insatisfactoria. La totalidad de la basura y de las aguas servidas desembocan en canales abiertos que recorren las calles de la zona... canales donde es común encontrar niños jugando y bañándose. Si bien la posesión del suelo es socialmente reconocida, en la mayor parte de casos aún no ha sido debidamente legalizada.

El área de tugurio

Constituida por el viejo eje central de la ciudad, presenta altos niveles de deterioro. Grandes construcciones antiguas acogen un número desproporcionado de habitantes. Lugar tradicional de llegada de migrantes, recibe actualmente sobre todo indígenas serranos que se ocupan en los numerosos mercados aledaños, sea en puestos fijos o en ventas ambulantes. El movimiento comercial atrae cotidianamente a una población considerable, que imprime al área de un gran dinamismo.

Características personales de los micro-productores

La mayoría de entrevistados en la zona suburbana había vivido previamente en el tugurio central. La búsqueda de terreno y casa propia ha sido el móvil principal para su traslado al suburbio, aun cuando su actividad productiva ha sufrido un cambio brusco. Aquellos que poseían una unidad de producción en el centro han perdido la clientela de transeúntes anónimos y han debido buscar otra entre los vecinos del barrio. Además, junto a quienes se instalaron por su cuenta al llegar al suburbio, han debido crear nexos que los mantengan vinculados a las actividades comerciales del centro, sea con proveedores de insumos como con compradores de su producción.

De la estructura por edades se desprende que en el suburbio se asientan propietarios más jóvenes. Si bien en ambos casos aquellos con más de 30 años representan la gran mayoría, en el área suburbana sólo el 20 por ciento contaba con más de 50 años frente al 40 por ciento en el tugurio. La presencia de viejos productores en ésta última área se explica porque en el centro se han asentado tradicionalmente los artesanos y muchos de los más famosos, en distintas líneas de producción, siguen ocupando los mismos locales desde hace muchos años. Mientras tanto, el suburbio aparece como zona de reinserción de trabajadores más jóvenes, menos afianzados, aunque anteriormente

hayan transitado por el tugurio central. De hecho, algunos de los actuales micro-productores del suburbio manifestaron haber aprendido el oficio donde "viejos maestros del tugurio" y un paso hacia su autonomía fue obtener un terreno propio donde ubicarse.

Los datos de antigüedad de las empresas reconfirman esa situación. En el tugurio el 33 por ciento funciona desde hace 20 años y más, mientras en el suburbio el 74 por ciento de micro-unidades había sido instalada en los últimos 12 años.

En ambos casos, y al igual que en Quito, la presencia masculina es mucho más representativa entre los propietarios, alcanzando el 83 por ciento en el suburbio y el 87 por ciento en el tugurio. La diferencia en el área suburbana se debe a una mayor presencia de mujeres jefes de hogar y al hecho que, a pesar de que rige una mentalidad muy tradicional respecto a los papeles de la mujer, se da una mayor tolerancia para su integración a actividades laborales por las difíciles condiciones que rodean la subsistencia. Situación que resalta también cuando se constata que un 57 por ciento de esposas de micro-empresarios trabaja aparte del hogar, especialmente en la misma unidad de producción, frente a un 43 por ciento en el tugurio. Curiosamente, en éste una proporción mayor lo hace en actividades diferentes a las del esposo.

El índice de migración alcanza un 60 por ciento en las dos áreas. Aunque en ambas se trata, ante todo, de antigua migración, difiere en cuanto a su composición. En el suburbio predominan los migrantes de zonas rurales deprimidas y de pueblos del interior de las provincias de la Costa, incluyendo la del Guayas. Son significativos los migrantes de Manabí, provincia que ha padecido prolongadas sequías. Mientras en el tugurio se han asentado de preferencia los migrantes serranos, originarios fundamentalmente de capitales de provincia y, en mucho menor proporción, de áreas rurales.

Esta diferenciación de origen determina que en el tugurio el micro-empresario se perciba a sí mismo mucho más como "artesano", especialmente aquellos provenientes de provincias conocidas por su tradición productiva, como las de Tungurahua y Chimborazo, y que han adquirido fama en la ciudad de Guayaquil. Además, se puede suponer que en cierta manera el origen condiciona la trayectoria laboral y la forma de adquisición de la calificación. En el tugurio el 30 por ciento de propietarios había accedido al conocimiento técnico a través de la ocupación en una fábrica, en el suburbio sólo un 10 por ciento. Entre éstos últimos 43 por ciento había pasado por pequeños talleres previa obtención de un cierto adiestramiento. En el tugurio sólo 32 por ciento tenía idéntica experiencia. En el área suburbana la modalidad más importante de entrenamiento (45 por ciento) se dio a través del contacto con parientes, compadres o paisanos ya instalados en la actividad; trayectoria que fue seguida por el 32 por ciento en el tugurio.

Lo anterior revela la importancia de las relaciones de parentesco, reales o ficticias, en la transmisión de conocimientos, especialmente en el caso del suburbio. Vale anotar que en éste se reproduce lo que ha sido calificado como sistema de parentesco bilateral, donde las relaciones se recrean en torno a un "sistema egocentrado",[12] concepto que explica una manera de enlace que sirve para generar y mantener vínculos aun sin

[12] Lobo, Susan, Tengo casa propia, organización social en las barriadas de Lima, Instituto de Estudios Peruanos, Lima junio 1984, pág. 189.

referencia a un antecesor común. De este modo, los nuevos llegados forjan relaciones con moradores ya instalados y se insertan en el mundo suburbano, adquiriendo conocimientos ignorados en el lugar de origen y prestando — en compensación — servicios distintos a quienes lo acogen.

El núcleo familiar y niveles de participación en la actividad productiva

En el área suburbana prevalecen las familias numerosas, con un promedio de 4,2 hijos[13] (frente a 3,5 en el tugurio) y donde el 35 por ciento contaba con más de ocho miembros, dato encontrado sólo en 18 por ciento de productores de tugurio.

En el suburbio, a más de los parientes nucleares, y como consecuencia de la creación de un tipo de redes de apoyo a las que nos hemos referido brevemente, los "allegados" (parientes, paisanos o compadres) hacen parte de las familias generalmente de manera transitoria hasta lograr su instalación en el barrio.[14] Este fenómeno es casi inexistente en el tugurio donde predomina la familia nuclear.

En ambos sectores, como en Quito, los micro-empresarios prefieren notoriamente que sus hijos adquieran una capacitación distinta a la suya; pero esta aspiración de cambio de estatus social y de nivel de vida se encuentra más realizada en el tugurio, donde es significativamente más baja la proporción de hijos que se integran a la actividad paterna.

Tanto para el caso mencionado de las esposas de micro-productores como para el de los hijos, en el suburbio las posibilidades de inserción laboral fuera de la actividad familiar, son mucho más restringidas por la misma ubicación en el espacio urbano. En el tugurio, en cambio, el contacto permanente con la dinámica de la ciudad lleva a una mayor diversificación laboral de las familias.

En el suburbio, la micro-producción adquiere un claro sentido de estrategia familiar, destinada a generar empleo y recursos dentro de un horizonte limitado. Además, el hecho de que alrededor de una cuarta parte de ocupados sean parientes no-nucleares confirma también lo que habíamos indicado respecto a las redes y relaciones creadas en un espacio urbano aislado.

Características generales de las micro-empresas

La movilización al suburbio ha significado el acceso a un terreno propio, aunque sea en condiciones precarias y de aislamiento. En el mismo solar se ha levantado la vivienda y adecuado la micro-empresa; así, en el 80 por ciento de casos el local pertenecía al productor. Los pocos arrendatarios también han adecuado el espacio

---

[13] Un promedio idéntico de hijos por familia fue encontrado en el Cisne II, en la investigación realizada por: Rosero y otros, op. cit. pág. 151.

[14] Los allegados constituían el 8 por ciento del total de miembros de familia en el Cisne II. Entre estos el 40 por ciento se encontraba entre 19 y 29 años de edad. Se advirtió que los allegados constituyen una unidad productiva adicional a la familia nuclear y no una unidad de consumo, en el sentido que el allegado debía compartir "los gastos de la casa" — en cuanto a alimentación — aportando sea una suma de dinero sea prestando algún servicio al núcleo familiar: cuidado de los hijos, preparación de alimentos, etc. Ver: Rosero y otros, op. cit. pág. 149.

disponible para vivienda y producción, elevando a 90 por ciento la proporción de microempresarios que viven y trabajan en el mismo lugar. También se ocupa como área de producción la parte del solar no construida y la correspondiente a la acera. Pero, a pesar de los intentos por expandir el espacio disponible, el 30 por ciento desarrollaba su actividad en un máximo de 10 m^2; el 30 por ciento disponía de hasta 20 m^2 y, del resto sólo el último 20 por ciento contaba con más de 50 m^2.

En el tugurio, obviamente, se encuentra la otra cara de la medalla. Apenas un 3 por ciento dispone de local propio y únicamente el 30 por ciento destina parte de la vivienda a área de producción. La superficie del local de trabajo, en general alquilado sólo con esa finalidad, es relativamente más amplia que en el suburbio.

La propiedad unipersonal del establecimiento predomina en las dos áreas, pero en el suburbio se registró una tendencia más alta a asociarse con familiares.

De los resultados obtenidos sobre el origen del capital inicial se descubren condiciones de mayor precariedad en los comienzos de las empresas suburbanas, dado que en el 77 por ciento de casos el esfuerzo constitutivo fue realizado teniendo como base ahorros propios o familiares; el resto lo hizo fundamentalmente a través de préstamos particulares, sin que se haya encontrado ni un sólo caso de acceso a crédito formal. En el tugurio el aporte propio y familiar se hizo en el 65 por ciento de micro-unidades y al menos un 5 por ciento accedió a préstamos de bancos o cooperativas.

En el suburbio, el patrimonio inicial del 42 por ciento de empresas equivalía a US$55 a comienzos de 1984, frente al 30 por ciento de unidades del tugurio con la misma dotación. Al extremo superior de la distribución, en la zona suburbana sólo el 6 por ciento había iniciado con US$2.250 y el 8 por ciento con un promedio de US$4.500, en comparación con el 15 por ciento y el 11 por ciento respectivamente en el casco central.

La distinta disponibilidad inicial de capital se refleja en la dinámica de adquisición y renovación del equipo de trabajo. En las dos áreas se encontraron adaptaciones y copias de máquinas realizadas rudimentariamente por los mismos productores. En el tugurio, sin embargo el 80 por ciento disponía de maquinaria electromecánica mientras que en el suburbio sólo el 50 por ciento laboraba en esta condición; el 30 por ciento lo hacía únicamente con herramientas y el resto con maquinaria manual.

Además de la dotación inicial de capital, otras circunstancias condicionan el

Cuadro nº 9. Composición de los ocupados en las micro-empresas — suburbio y tugurio (frecuencias porcentuales).

Relación con el Propietario	Suburbio	Tugurio
Esposa/o	18	4
Hijos	33	13
Hermanos	5	9
Otros parientes	19	8
Sin relación de parentesco	25	66
Total	100	100

Nota: Todos los trabajadores excluyendo propietarios.
Fuente: Encuestas a micro-productores, Equipo de Estudios y Población y Mercado de Trabajo, Suburbio y Tugurio de Guayaquil, 1984.

comportamiento de los micro-productores en la renovación del equipo inicial y tienen relación directa con su ubicación en el espacio urbano. Por una parte, una distinta percepción de la competencia, que es sentida con mayor agudeza en el tugurio respecto a los productos industriales, sean nacional o importados. Por otra, el tipo de producción (modelos, nivel de acabado etc.) se va determinando de acuerdo con las exigencias estéticas de los clientes, quienes en razón de su estatus socio-económico imponen ciertas líneas de trabajo y, obviamente, la clientela del suburbio exige menor precio y por tanto menor calidad, presionando relativamente menos al micro-productor que la clientela del centro.

Al revisar la fuente de información, se observa que la frecuencia porcentual de renovación de equipos en el suburbio y el tugurio, respectivamente, se dio así: ninguna renovación desde el inicio (55 y 36), agrupación de uno similar (25 y 16), agrupación de equipo más moderno (20 y 48).

El acceso al crédito revela una ulterior diferenciación entre los dos grupos. A pesar que se constata que el crédito bancario o de cooperativas no constituye un privilegio de los micro-productores en general, la imposibilidad de disponer de él se acentúa en el suburbio (sólo 14 por ciento lo han utilizado alguna vez, frente al 36 por ciento en el tugurio). A la no disponibilidad de garantías se suma la desconfianza y los prejuicios que afloran cuando se hace referencia a los moradores de esta área de la ciudad.

El crédito comercial es menos selectivo que el anterior (56 por ciento de productores suburbanos y 60 por ciento del tugurio lo han usado) y para los micro-empresarios del suburbio constituye un motivo de orgullo el "ser conocidos en los almacenes del centro y poder sacar mercadería a crédito", sean insumos o equipos.

Finalmente, en principio sorprende que inclusive se recurra más al crédito usurario en el tugurio que en el suburbio, aunque esta práctica atañe únicamente al 25 por ciento de ellos en el primer caso y al 16 por ciento en el segundo. La existencia y funcionamiento de redes de carácter familiar, de compadrazo o vecindad — que ya antes hemos mencionado — explica que se recurra más a éstas para préstamos y ayudas recíprocas en el suburbio, mientras en el tugurio las relaciones tienen carácter más anónimo.

Pero también en el área suburbana se descubrió una práctica más corriente de préstamos bajo prendas, en especial objetos domésticos de valor. Los prestatarios eran micro-productores o moradores del mismo sector que gozaban de mejores condiciones económicas.

Cuadro nº 10. Indices de endeudamiento* de las micro-empresas — suburbio y tugurio (frecuencias porcentuales).

Indice de endeudamiento	Suburbio	Tugurio
Cero	74	56
Hasta 0,10	10	5
De 0,11 – 0,20	10	15
De 0,21 – 0,30	1,5	5
De 0,31 – 0,40	1,5	16
Más de 0,40	100	100

* El índice de endeudamiento se calculó así: *Total de pasivo / Total de activo.*

Fuente: Encuestas a micro-productores, Equipo de Estudios y Población y Mercado de Trabajo, Suburbio y Tugurio de Guayaquil, 1984.

Varias veces hemos hecho alusión a la característica particular de los micro-productores de generar puestos de trabajo con baja inversión por ocupado. Este hecho toma características más notorias en el suburbio, donde el 50 por ciento de unidades entrevistadas funcionaban con una relación capital/trabajo de US$280 a inicios de 1984. Esta condición era característica del 25 por ciento de micro-empresas del centro. El valor modal de la distribución era el apenas mencionado para el área suburbana, mientras en el tugurio alcanzaba a US$560.

En el suburbio, debido a todas las restricciones que en el campo del empleo y de la generación de ingresos enfrentan sus moradores, la auto-generación de ocupación en la manufactura va acompañada, generalmente, de la creación simultánea o gradual de otras actividades. Así en cada vivienda suburbana funcionan uno o más negocios. Los pocos ahorros disponibles se destinan a varias inversiones, diversificando también las fuentes de ingreso cotidiano. Muchos micro-productores, a la par de una unidad de producción dotada con escasas herramientas, mantenían un refrigerador utilizado para enfriar colas y congelar helados caseros que eran vendidos a pasantes o a la clientela habitual del taller. La diversificación de la inversión, como parte de una estrategia global de sobrevivencia, explica también la tendencia más acentuada a generar ocupaciones con el menor capital posible por puesto de trabajo.

Todas estas circunstancias llevan a una incapacidad de endeudamiento de los micro-empresarios, quienes, especialmente en el suburbio, tratan de solucionar sus problemas financieros a través de sus relaciones cercanas, de manera recíproca y totalmente informal. Por lo tanto, el endeudamiento declarado era nulo en 74 por ciento de unidades.

En cambio, en el tugurio, la capacidad de endeudamiento no sólo es más alta sino más agresiva, puesto que un 21 por ciento de unidades mostraban un índice superior al 0,30 del activo disponible.

Mercados de venta del producto y relación con clientes

La estrategia de inserción mercantil, a la que nos hemos referido en el caso de Quito, adquiere matices específicos según la ubicación espacial.

En el tugurio, zona de gran actividad comercial y fácil acceso, la clientela principal es la de transeúntes y personas que acuden hasta las micro-empresas. En general, estas se encuentran ubicadas en locales fácilmente visibles, exhibiendo su maquinaria o su producción. El uso de carteles publicitarios también es común, inclusive sobre la acera. Las unidades productivas adquieren aquí la forma de negocios integrados, donde se produce y se vende, confundiéndose a veces con locales comerciales. En el caso de micro-empresas de confecciones, se complementa la actividad productiva con un "bazar" equipado para la venta de hilos, encajes e incluso de confecciones industriales.

Así, en el centro, la micro-empresa conjuga la actividad productiva y comercial, manteniendo generalmente una pequeña existencia de bienes terminados que ofrece a la par de la posibilidad de realizarlos "a medida" o "con el modelo escogido por el cliente".

En el suburbio la clientela de transeúntes y particulares es mucho menos importante. La mayoría de micro-empresarios busca el fortalecimiento de otros lazos que

permitan la venta de su producción independiente de la clientela de moradores suburbanos.

El elemento fundamental de su estrategia es la vinculación a mayoristas o revendedores quienes en general poseen negocios en el centro de la ciudad. Con éstos se establecen compromisos tales como la entrega de la totalidad de la producción lo que, muchas veces, les impide realizar cualquier otro trabajo que responda a demandas muy precisas de clientes particulares. En estos casos, si bien el micro-productor se asienta en el suburbio, su perspectiva comercial está totalmente orientada hacia fuera del área. Dentro de este género de productores se distinguen dos tipos: aquellos que ponen el material y adecúan sus modelos o acabados a las exigencias del negociante y aquellos que reciben también el material, muchas veces ya diseñado o cortado, y que se convierten más bien en trabajadores a domicilio.

Los micro-productores suburbanos reconocen que la vinculación con comerciantes del centro o revendedores implica una limitación en cuanto a sus capacidades de fijar el precio y la ganancia; sin embargo, la falta de alternativa comercial los obliga a mantener dicha relación.

También es común acudir a ferias o ventas libres, especialmente con ciertos productos que se comercializan en mercados muy específicos o estacionales. Por ejemplo, la esposa de un micro-productor de pequeñas estatuas religiosas acudía a las puertas de determinadas iglesias en correspondencia con las festividades de vírgenes o santos y, en función de esas fechas se intensificaba la producción de determinados modelos. La misma dinámica se seguía con la producción de velas y cirios.

Distribuir directamente, sobre todo en el mismo barrio y sirviéndose de bicicletas o triciclos, es usual entre panaderos, productores de cloretol, etc., quienes dividen su tiempo entre la producción y las ventas, fijando días u horas de distribución según el tipo de producto; este se propagandiza y ofrece a través de gritos repetidos que invitan a salir de las casas y consumirlo.

Por otro lado, y con relación a la política de compresión de costos, esta es más aguda en el área suburbana. En primer lugar, el trabajo en sí mismo es valorado menos que en el tugurio y así lo expresan los micro-productores: "Aquí yo cobro sólo 250 sucres por la hechura de un pantalón, pero en el centro le cuesta 350 o 400 sucres" (Sastre, entrevista realizada en el suburbio, junio 1984). Luego, se encontró que una práctica generalizada consistía en no elevar el precio del producto terminado en la misma proporción que el alza de los materiales utilizados. El efecto es una paulatina disminución de su propia remuneración, especialmente en épocas de gran inestabilidad. Este proceso es considerado como "defensa de la competencia", sea de otros micro-productores con mayor capital en giro, o de las grandes empresas: "Los precios de los materiales cambian ahora de un mes a otro, pero a los clientes uno no puede subirles igual porque se van donde otro maestro y les hace más barato. También nos hacen competencia y más barato las fábricas que compran por toneladas, directamente a los productores. Para nosotros no hay facilidades, ni un quintal de soldadura hay como comprar, apenas por libras" (Propietario de forja, entrevista realizada en el suburbio, junio 1984).

La casi total ausencia de un sistema contable (90 por ciento del área suburbana no lo tenían frente a un 75 por ciento de la zona central) impide también una mayor

racionalidad en la determinación de costos/beneficios. Al igual que en Quito, prima el cálculo "al ojo" y basado en ciertos parámetros ambiguos: "Yo establezco el precio de la siguiente manera: si compro un corte en 350 sucres, más 250 sucres de mi hechura son 600 sucres; pero como es capital amortizado uno le gana en la tela 50 sucres más. Y entonces se saca la cuenta de lo que se gasta en material: hilo, forro, cierre. Para ganar los 250 sucres se ha gastado en material unos 120 sucres". (Sastre, entrevista realizada en el suburbio, junio 1984).

Generalmente la "ganancia" se establece como ha sido, y los micro-productores afirman que el precio de venta es entonces el fruto de la suma de "costos más ganancias", costos de los cuales excluyen, casi sistemáticamente, los valores destinados al pago de arriendo, reparación y mantenimiento de máquinas, etc. La ganancia se convierte entonces en un leve incremento a los precios pagados por la materia prima, con escasas excepciones que responden sobre todo a productores más afianzados y que por la lógica misma del negocio funcionan con una mayor racionalidad económica: "Tal como en las industrias, aquí llevo un control estricto de hasta lo mínimo. Cuántas cajas se venden, cuánto se gana por caja, en que tiempo ha llenado una caja un trabajador, las botellas que se han roto, cuánto se ha desperdiciado" (Productos de conservas y aliños, entrevista realizada en el suburbio, junio 1984).

Además, la capacidad de fijar el precio por sí mismo no la tienen muchos micro-productores suburbanos. En una alta proporción el cliente fija el precio, en especial en aquellos casos en que la micro-empresa ha adquirido prácticamente la connotación de trabajo a domicilio, situación que no se repitió en el tugurio. Además en el suburbio se observó un porcentaje mayor de casos en que el precio se fijaba según el cliente, factor que unido al anterior explicita una menor autonomía de gestión y de consolidación mercantil de los productores suburbanos con relación a los del tugurio.

A pesar de la precaria situación, en el suburbio los clientes gozaban de crédito más significativamente que en el tugurio, tanto en cuanto a la proporción de clientes como a los plazos de pago.

La casi totalidad de entregas a mayoristas o comerciantes se realiza a crédito y, frecuentemente, a través de la consigna de cheques post-fechados que los micro-productores cambian de inmediato, pagando una especie de interés, a personajes llamados "cambistas".

El mismo carácter de trabajo a domicilio provoca que en ciertos productos — como muebles y calzado — el nivel de acabado se condicione a las exigencias de los negociantes, quienes imponen el corte que se debe dar al proceso de producción, encargándose luego ellos mismos de dar el terminado final. Por ejemplo, es muy usual que los muebles se entreguen en "blanco" y que el lacado y tapizado se realice en el local del negociante. Se llegó a establecer que el diferencial de precios de venta, entre el micro-productor y el negociante una vez acabado el producto, era de hasta 400 por ciento.

Formas de abastecimiento

Al igual que en Quito, los micro-productores de Guayaquil recurren prevalecientemente a los comercios, por mayor y por menor, para el abastecimiento de insumos. Para los productores suburbanos acceder al crédito comercial de los negocios

del centro adquiere un carácter vital y así lo manifiestan repetidamente. Sin embargo, alguno insumos de menor importancia son adquiridos en los comercios del propio barrio a precios más altos pero evitando, por otra parte, el transporte hasta el centro de la ciudad.

En el caso de aquellos que funcionan como trabajadores a domicilio, los materiales los reciben directamente de los contratistas o, de no ser así, es común que soliciten adelantos para su compra, que luego son descontados al momento de la entrega del producto.

Fuerza de trabajo utilizada

Cuando nos referimos al núcleo familiar y su participación en la actividad productiva señalamos ya una característica muy importante de diferenciación entre las micro-empresas, según su ubicación en el espacio urbano. Vimos que en el suburbio la presencia de fuerza de trabajo familiar es predominante, confiriéndole pues el carácter de una verdadera estrategia de familia, mientras que, en el tugurio, prevalece la contratación de trabajadores sin relación de parentesco y por tanto, una mayor integración a la lógica económica global en cuanto se refiere a las relaciones entre propietarios de medios de producción y mano de obra.

Esta tendencia se verifica también al relevar que en el tugurio el 37 por ciento de ocupados son pagados a destajo y 16 por ciento recibe remuneración fija; apenas el 13 por ciento son familiares sin sueldo y 34 por ciento patrones. En el suburbio, por contraste, únicamente el 35 por ciento de trabajadores recibe remuneración, la mitad de los cuales la percibe por obra. El 25 por ciento son familiares sin sueldo y los patrones alcanza el 40 por ciento. El aislamiento del área suburbana produce una vinculación más débil al conjunto de la ciudad, dando lugar a la creación de mecanismos de sobrevivencia fundados sobre la máxima utilización de recursos familiares.

En cuanto a la composición por sexo de los ocupados, y más notoriamente que en Quito, predomina la fuerza de trabajo masculina, notándose una pequeña diferencia en cuanto a la participación femenina en el suburbio, que es más alta (11,5 por ciento frente a 6,4 por ciento en el tugurio). Los ocupados menores de 18 años eran el 25 por ciento del total en el área suburbana y el 18,5 por ciento en el tugurio y — en los dos casos — era insignificante la presencia de trabajadores mayores de 45 años, contrariamente a lo que sucede con los propietarios.

La categoría ocupacional asignada fue la de trabajador con cierto conocimiento de la actividad en el 60 por ciento de casos en ambas áreas. Las diferencias aparecieron en los otros tipos de ocupados puesto que sólo un 7 por ciento fue considerado técnicos especializados, frente a 13 por ciento en el tugurio. El resto fueron catalogados como trabajadores sin calificación (33 y 26 por ciento respectivamente), poniendo de relieve una mayor integración de la fuerza de trabajo sin entrenamiento en la zona suburbana.

El promedio de horas de trabajo cotidianas en el suburbio indica un mayor índice de subempleo o el hecho que, el mismo micro-productor, dedica una parte de su tiempo a la repartición directa del producto. En el 31 por ciento de unidades se laboraba menos de cinco horas diarias, en comparación con apenas el 10 por ciento del tugurio en la misma situación. El costo hora/hombre de trabajo era muy heterogéneo, pagándose

más en el tugurio central. De hecho, el valor modal en el suburbio alcanzaba a 30 sucres (US$0,30) y en el tugurio a 40 sucres (US$0,40)

Dinámica del capital: rotación y rentabilidad

La precariedad de los propietarios suburbanos se refleja también en tasas más altas de rotación del capital en giro. La cuarta parte de ellos vendía su producto y se abastecía más de una vez a la semana, llegando en un 18 por ciento de casos a hacerlo casi cotidianamente. En el tugurio central, el 70 por ciento de productores exhibía tasas bajas de rotación del capital en giro y el abastecimiento cotidiano afectaba apenas a un 3 por ciento de ellos.

Como conclusión de cuanto hasta ahora hemos afirmado, las tasas de acumulación son evidentemente más bajas en el área de suburbio, donde 30 por ciento de unidades ha funcionado sin capacidad de acumulación frente a un 25 por ciento en el tugurio. Por encima de una tasa del 40 por ciento anual se hallaban el 15 por ciento de aquellas suburbanas y el 27 por ciento las del tugurio, es decir que operaban con regímenes normales de acumulación.

Dentro de lo que calificamos como régimen de reproducción ampliada escasa (entre 20 — 40 por ciento de acumulación) se hallaron el 9 por ciento de micro-empresas del suburbio y el 16 por ciento del área central. El resto (46 por ciento suburbanas y 32 por ciento del tugurio) operaban con un régimen de reproducción simple.

De lo anterior se deriva que alrededor de las tres cuartas partes de las empresas suburbanas son esencialmente unidades de sobrevivencia, instaladas con la única finalidad de generar ocupación e ingresos mínimos sobre todo para el núcleo familiar y otros parientes.

Otros aspectos

Tan solo se encontraron afiliados al Sistema de Seguridad Social 4 micro-productores del suburbio, equivalente al 6 por ciento de la muestra considerada; proporción que ascendía al 18 por ciento en el centro.

Por otra parte, sólo siete productores suburbanos pertenecían a alguna asociación artesanal (11 por ciento) mientras en el tugurio el 44 por ciento se encontraba vinculado a ellas.

El aislamiento del suburbio imposibilita inclusive la adquisición de información suficiente sobre esas organizaciones o su acceso. El propietario de una sastrería decía: "Yo no tengo mucho conocimiento si afiliándose a una sociedad de artesanos puede haber ayuda o no. He oído que dan apoyo en caso de incendio, muerte o de cualquier desgracia". (Entrevista realizada en el suburbio, junio 1984).

Un grado más alto de movilidad de las unidades se registró en el tugurio donde, dada la condición predominante de arrendatario, más de la mitad había cambiado por lo menos una vez de dirección. No obstante la mayoría lo había hecho siempre dentro del perímetro del mismo tugurio.

La movilización ocupacional de la fuerza de trabajo en el sector informal manufacturero

Introducción y aproximación metodológica

Los apuntes que siguen pretenden constituir un aporte — aunque sea preliminar — para una lectura más dinámica de la conformación del sector informal manufacturero. Se trata de desentrañar el movimiento de la fuerza de trabajo con relación al modo de obtener su calificación antes de instalarse como micro-productor. Este análisis de la movilidad ocupacional es indispensable para entender los mecanismo de estructuración del mercado de trabajo informal. La movilidad de la fuerza de trabajo ha sido abordada desde distintos enfoques teóricos y metodológicos,[15] tanto dentro de la economía política burguesa como desde la perspectiva histórico-estructural. En este caso nos limitaremos exclusivamente a una constatación de tipo empírico basada en los datos obtenidos a través de las encuestas, sobre las trayectorias ocupaciones de los micro-productores entrevistados. Partiendo de estos datos elaboraremos una metodología de agrupación que permita reconocer y clasificar las modalidades más comunes de movilidad.

Esta aproximación metodológica recoge el conjunto de experiencias laborales en el campo de la producción manufacturera. A este propósito, partiendo de las tres últimas ocupaciones anteriores del micro-propietario se encuestaron los casos de aquellos que, más o menos una vez, habían estado involucrados en actividades productivas manufactureras, clasificándolas según el tipo de unidad de producción donde el encuestado había trabajado. Así, a la variable empresa se le atribuyeron cinco carácteres: a) empresa grande (con más de 50 trabajadores); b) empresa mediana (con más de 15 trabajadores); c) empresa pequeña (con menos de 15 y hasta 10 trabajadores); d) taller artesanal familiar (cuando se reconocía explícitamente esta característica y con menos de 10 trabajadores) y, e) el taller artesanal de otros (de propiedad de no parientes y con menos de 10 trabajadores).

---

[15] El análisis más completo de esta interesante problemática se encuentra en: De Gaudemar, Jean-Paul, Movilidad del Trabajo y Acumulación de Capital, Ediciones ERA, S.A. México, 1979. Una aproximación metodológica interesante que combina movilidad espacial con movilidad ocupacional y generacional se encuentra en: Migración y Movilidad Ocupacional en: Migración y desigualdad social en la Ciudad de México, compiladores: Muñoz Humberto, de Oliveira Orlandina, Stern Claudio, UNAM, Colegio de México, 1977 pág. 91-100.

Categorías básicas

Para fines del análisis, se clasificaron las respuestas en las siguientes cuatro categorías:

- Movilidad vertical: atribuida a aquellos que al menos una vez (de las tres últimas ocupaciones consideradas) participaron en empresas grandes o medianas; lo cual estaría demostrando que el encuestado se desplazó entre el sector formal y no-formal.
- Movilidad horizontal: atribuida a aquellos que nunca estuvieron vinculados a empresas grandes o medianas, sino solamente a talleres con menos de 10 trabajadores; lo que estaría indicando que el desplazamiento ocupacional se realizó únicamente dentro del sector no-formal.
- Otros 1: recoge la experiencia de aquellos micro-productores que trabajaron únicamente en establecimientos pequeños (entre 15 y 10 ocupados). La falta de precisión en la descripción de esas unidades productivas imposibilitó su clasificación, por lo que decidimos considerarla aparte, para evitar confusiones.
- Otros 2: recoge la experiencia de aquellos micro-productores en cuya trayectoria laboral anterior no se encontraron vínculos con actividades estrictamente manufactureras, tales como: profesor, ama de casa, estudiante, servicios públicos, pequeño comerciante, agricultor parcelario, etc.

Con esta clasificación se buscó determinar el grado de interrelación entre sector formal e informal, relevando la importancia de la movilidad inter o intra-sectorial. Como paso siguiente se configuraron dos categorías adicionales:

Categorías adicionales

- Movilidad categorial: atribuida a aquellos micro-productores que anteriormente habían siempre desempeñado actividades laborales relacionadas con su ocupación actual. Por ejemplo, a un micro-propietario sastre se le colocó en esta clasificación si sus ocupaciones anteriores habían sido: aprendiz de sastrería, pantalonero, chaquetero, obrero de manga, obrero de fábrica de confecciones, etc.
- Movilidad sectorial: atribuida a aquellos propietarios que exclusivamente habían desempeñado actividades manufactureras distintas a la ejecutada al momento de la encuesta.

Con esta clasificación tratamos de definir — aunque sea de manera tentativa — si la trayectoria laboral había sido "lineal" con una acumulación consecutiva de experiencias en el mismo campo de trabajo, incluso si se había dado en empresas de distintos tipo, o si, por el contrario, el trabajador debió desplazarse entre diversas actividades.

Esta metodología restrictiva puede resultar polémica, sin embargo presentamos los resultados como parte de nuestra observación de campo, esperando contribuir a un avance en la comprensión de la dinámica del mercado de trabajo.

Formas de movilidad

Movilidad vertical y movilidad horizontal

Los datos de las encuestas, ordenados según los primeros criterios propuestos en la aproximación metodológica, se presentan en el Cuadro nº 11.

Estos resultados muestran que alrededor del 40 por ciento de los micro-productores entrevistados rebasó alguna vez en sus tres últimas ocupaciones la barrera formal/informal, incorporándose a actividades productivas propias del sector moderno; mientras un 38 por ciento es decir una proporción semejante, ha desarrollado sus tres últimas ocupaciones dentro del sector informal. Además, permite deducir el carácter particular que asume el excedente de fuerza de trabajo. Por una parte, un alto índice de flexibilidad, es decir de capacidad de adaptación a las exigencias del mercado laboral y de la producción capitalista. Por otra, la capacidad de asegurar su reproducción sin involucrarse — ni siquiera coyunturalmente — en el sector moderno de la economía.

En cuanto a la primera cualidad de esta fuerza de trabajo — la flexibilidad para adaptarse a las exigencias del capital — hay que señalar que no sólo se trata de la capacidad de responder a la demanda de trabajo por parte de ése, sino también a las condiciones mismas de producción puesto que, como veremos, al tratar de la movili-

Cuadro nº 11. Movilidad vertical y movilidad horizontal: Quito y Guayaquil (información agregada) por clasificación CIIU (frecuencias porcentuales).

CIIU	Movilidad vertical (%)	Movilidad horizontal (%)	Otros 1 (%)	Otros 2 (%)	Total[a]
311	36	32	12	20	100 (n=25)
321	12	88	–	–	100 (n= 8)
322	38	46	–	16	100 (n=37)
323	42	58	–	–	100 (n=21)
324	21	52	13	13	100 (n=20)
331	63	25	–	12	100 (n= 8)
332	38	35	12	15	100 (n=26)
341	50	–	50	–	100 (n= 2)
342	63	19	13	5	100 (n=16)
351	–	67	–	33	100 (n= 3)
355	43	14	14	29	100 (n= 7)
361	25	63	–	12	100 (n= 8)
369	63	13	–	24	100 (n= 8)
371	67	33	–	–	100 (n= 3)
381	52	20	16	12	100 (n=25)
390	27	33	13	27	100 (n=15)
Total (%)	39 (n=90)	38 (n=88)	9 (n=20)	14 (n=34)	100 (n=232)[b]

Fuente: Encuestas a micro-productores, Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE/PUCE, Quito, 1983, Guayaquil, 1984.

[a] Redondeado.

[b] Este total no corresponde a la globalidad de encuestas realizadas (240) puesto que en 8 casos esta información había sido proporcionada de manera confusa.

dad categorial y sectorial, muchas de las actividades desempeñadas en el sector formal no tienen ninguna relación con aquella desarrollada en el sector informal. Así, el requerimiento de flexibilidad corre, en muchos casos, a la par de la imposibilidad que la trayectoria laboral se constituya en un mecanismo de acumulación de experiencia útil al trabajador.

La segunda cualidad — la capacidad de cubrir las necesidades de subsistencia sin pasar a constituir fuerza de trabajo ocupada en el sector capitalista — está indicando la presencia de un largo contingente de trabajadores que constituyen el excedente estructural o, dicho en otros términos, aquella proporción de recursos humanos innecesaria a la reproducción del capital con la estructura de producción vigente.

Desagregando la información del Cuadro nº 11, según las áreas donde se llevó a efecto este trabajo de investigación, se relevan diferencias en el peso relativo de las distintas trayectorias ocupacionales.

En Quito encontramos la más alta proporción de micro-productores que alguna vez en las tres últimas ocupaciones estuvo involucrado como trabajador asalariado del sector moderno. Hecho que podría encontrar explicación en el fenómeno migratorio, que reviste modalidades diferentes según se trate de esta ciudad o de Guayaquil. En ésta última se constata una presencia significativa de migrantes provenientes de áreas rurales de la Costa, empobrecidas especialmente por agudos problemas de sequía. Se trata en general de poblaciones que abandonan en su totalidad las actividades agrícolas, mientras en la Sierra la migración campesina adquiere, significativamente, un carácter de temporalidad, propio del campesinado que aún conserva un cierto interés productivo en el campo. Este tipo de migrante, con escasa calificación, puede ser absorbido por el sector moderno solamente en ciertas coyunturas y actividades; límite que se torna más evidente en casos de flujos masivos de población.

A lo anterior se debe sumar la existencia de una mayor segregación étnica en la Sierra, que conduce a que la migración campesina se mueva dentro de un campo más restringido de actividades en Quito, fenómeno encontrado en mucho menor escala en el caso del campesinado costeño.

Estos hechos repercuten en las características mismas del micro-productor y de la estructura del mercado de trabajo. En Quito, una parte del excedente de población asume carácter flotante y se inserta solamente en trabajos que tienen un claro corte étnico, constituyéndose en un segmento de trabajadores que mayoritariamente no compite con el resto de la oferta de fuerza de trabajo; tanto que la casi totalidad de micro-productores entrevistados en Quito eran mestizos y no indígenas serranos. Mientras en Guayaquil, el campesinado costeño entra sin barreras de tipo étnico a conformar la oferta global de trabajadores.

Así, puede sostenerse que una mayor segmentación de la oferta aumenta las oportunidades de acceso a empleos asalariados a ciertos estratos de población, como en el caso de Quito.

En consecuencia, en el suburbio de Guayaquil, donde prevalece la presencia de campesinos costeños, se encontró el más bajo porcentaje de movilidad vertical y la proporción más significativa de micro-productores sin ninguna experiencia previa de inserción en la actividad manufacturera. Finalmente, del Cuadro nº 12 se desprende también que en el tugurio, área de tradicional asentamiento de artesanos, los micro-

Cuadro nº 12. Movilidad vertical y movilidad horizontal: Quito y Guayaquil (información desagregada) (frecuencias porcentuales).

Area de estudio	Movilidad vertical %	Movilidad horizontal %	Otros 1 %	Otros 2 %	Total
Quito	42,2	38,0	7,4	12,4	100 (n=121)
Guayaquil/ suburbio	34,0	34,0	10,0	22,0	100 (n= 52)
Guayaquil/ tugurio	36,5	42,3	9,6	11,5	100 (n= 59)

Fuente: Encuestas a micro-productores, Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE/PUCE, Quito, 1983, Guayaquil, 1984.

productores provienen fundamentalmente de experiencias previas de trabajo en pequeñas unidades.

Para completar las mencionadas observaciones se realizó el análisis de las relaciones de trabajo anteriormente predominantes, definiendo la predominancia por la mayor repetición de una clase de inserción respecto a las otras. Se relevó entonces que la mayoría de los micro-productores, incluyendo aquellos que alguna vez trabajaron en el sector formal, había tenido experiencias laborales en pequeños talleres. Así, en el conjunto de la trayectoria ocupacional de los micro-productores las relaciones artesanales se encontraban en primer lugar, seguidas por aquellas típicamente capitalistas. Esto nos lleva a inferir que los actuales micro-propietarios han vivido un proceso de capacitación esencialmente en el interior del mismo sector informal.

Movilidad categorial y movilidad sectorial

El análisis de la movilidad ocupacional implica también la necesidad de subrayar en qué medida la trayectoria laboral significa una acumulación "lineal" de conocimientos, es decir en una misma especialización, o por el contrario, si las experiencias son dispares y obligan al trabajador a una contínua readecuación de sus capacidades, sea en función de responder a las exigencias de la demanda como a las de su propia sobrevivencia. Con esta finalidad se clasificaron los movimientos de los micro-productores en categoriales y sectoriales, según la acepción dada a estos términos al inicio de este capítulo.

Cruzando los resultados obtenidos anteriormente, cuando se trató de la movilidad horizontal y vertical, con los derivados de la nueva clasificación se obtuvo el Cuadro nº 13.

Del mismo se desprende que la mayor parte de micro-productores (57,9 por ciento) ha cambiado actividad en su trayectoria laboral, sea al interior del sector informal mismo como en su tránsito entre lo formal y lo informal. Menos de la mitad de los trabajadores que alguna vez ha estado involucrado en el sector formal ha podido mantenerse dentro de una misma especialización al pasar al sector informal. Esto conduce a deducir que el trabajo asalariado permite sólo de manera muy restringida que el ocupado adquiera una calificación básica que pueda, eventualmente, traducirse

Cuadro nº 13. Movilidad categorial y sectorial: Quito y Guayaquil (frecuencias porcentuales).*

	Movilidad vertical %	Movilidad horizontal %	Total
Movilidad categorial	19,1	23,0	42,1
Movilidad sectorial	31,5	26,4	57,9
Total	50,6	49,4	100 (n=178)

Fuente: Encuestas a micro-productores, Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE/PUCE, Quito, 1983, Guayaquil, 1984.

* Igualando a 100 el universo de trabajadores con movilidad horizontal y vertical eliminando las categorías OTROS.

en la implementación de actividades por cuenta propia dentro de la misma rama de producción. Imposibilidad que es aun más evidente cuando al empleo asalariado se accede únicamente en ciertas coyunturas.

Por otra parte, un porcentaje importante de micro-propietarios (23 por ciento de esta muestra) ha desarrollado actividades exclusivamente al interior del sector no-formal manufacturero y, lo que es más, dentro de una idéntica categoría ocupacional. De aquí se infiere la existencia de un segmento de trabajadores con una trayectoria laboral que podría ser definida como de "Inamovilidad" y que sigue, en su proceso de especialización, una cierta linearidad propia de la tradición artesanal. Pero, dentro de lo informal encontramos que más del 50 por ciento de trabajadores que han transitado únicamente en ello, han cambiado especialización en la actividad manufacturera.

Todos estos datos conducen a evidenciar la existencia de procesos heterogéneos de constitución del mercado informal de trabajo y, como habíamos señalado, de la enorme flexibilidad que el desarrollo capitalista y los requerimientos de la sobrevivencia exigen de la fuerza de trabajo.

Conclusiones y sugerencia para mejorar las condiciones del sector

Del conjunto del análisis presentado se desprende que las micro-unidades de producción como todas las demás actividades creadas por el excedente de mano de obra, enfrentan limitaciones derivadas de las condiciones inherentes a su propia conformación y a su ubicación en el conjunto de la economía nacional.

Estas limitaciones sugieren que un mejoramiento cualitativo de esas unidades sólo puede darse a través de una intervención con políticas adecuadas y prioritarias dentro de la planificación nacional y regional del desarrollo. Intervención que se justifica esencialmente por la importancia del sector como generador de empleo.

Así, este capítulo se dedicará a un doble objetivo: sintetizar las características principales de las micro-unidades y sugerir, a partir de estas, algunos mecanismos posibles de ruptura de las limitaciones que las rodean. No se tratará de presentar una estrategia global sino más bien algunas ideas adicionales a aquellas ya existentes sobre las perspectivas de apoyo a este sector.[16]

Conclusiones del estudio

Si bien a lo largo del trabajo investigativo se han ido señalando algunos parámetros para caracterizar al sector informal manufacturero y se lo ha abordado como un conjunto, los resultados nos llevan a concluir que no se trata de un segmento homogéneo. Por el contrario, la diversidad de modalidades de acceso al mismo, el conocimiento previo de los propietarios y su disponibilidad de recursos le imprimen un carácter esencialmente heterogéneo, tanto desde la perspectiva tecnológica como de su potencialidad económica.

Se trata de un segmento de lo informal donde el acceso, en términos de propiedad, exige una mayor acumulación previa de conocimientos. En este sentido presenta una menor flexibilidad que otros mercados informales, como puede ser la venta ambulante. Sin embargo, su aporte a la economía urbana es significativo en términos de empleo. De hecho, el 25 por ciento de puestos de trabajo en la manufactura se generaron en este segmento a inicios de la presente década.

En la generalidad de las actuales micro-unidades prevalece el empleo asalariado

[16] Una propuesta íntegra de políticas de apoyo al sector informal urbano se encuentra en: Carbonetto D., Políticas de mejoramiento, op. cit.

frente a la fuerza de trabajo estrictamente familiar. Sólo en condiciones particulares de aislamiento, como en el suburbio de Guayaquil, se han constituido mayoritariamente sobre la base de la estructura familiar. Este fenómeno quizás puede encontrar explicación en dos hechos diferenciados pero conjuntamente frutos del proceso de modernización experimentado en la sociedad ecuatoriana a partir de la década del setenta. Por una parte, la incorporación de tecnología moderna ha llevado a una mayor división del trabajo en el interior de las micro-unidades. La ampliación del mercado tecnológico ha repercutido a nivel micro-empresarial, obligando a un proceso de modernización en pequeña escala o combinado con tecnología tradicional. Nuevos requerimientos se plantean entonces frente a la fuerza de trabajo y se releva una mayor tendencia a la especialización de los ocupados. Por otra parte, al percibir la continua expansión de nuevas unidades que significan mayor competencia, los micro-productores se defienden impidiendo que sus operarios y aprendices accedan al conocimiento de la totalidad del proceso productivo.

Como consecuencia, si bien las unidades micro-empresariales son fuente de capacitación de fuerza de trabajo, ésta tiende a ser restringida, obligando al aprendiz a atravesar un proceso largo, quizás a través de varios empleos distintos, para llegar a familiarizarse con una actividad productiva específica.

La fuente principal de financiamiento de la inversión micro-empresarial son los ahorros personales y el uso de fuentes oficiales de financiamiento para la constitución de las unidades es insignificante, recurriéndose más bien a los préstamos familiares.

Respecto a la dotación inicial en herramientas y maquinarias, alrededor del 50 por ciento de micro-unidades ha modernizado su equipo, incorporando implementos electromecánicos. Este proceso también ha sido financiado fundamentalmente con ahorros personales, incluyendo la ganancia de los propietarios y utilizando, en menor escala, el crédito comercial. A pesar de esta limitación en las fuentes de financiamiento, se releva una fuerte heterogeneidad en los niveles de capitalización; heterogeneidad que se refleja en la productividad por ocupado pero que no tiene igual repercusión en los niveles de remuneración puesto que la mayoría de propietarios adopta, como refente para la fijación del salario, el mínimo oficial, establecido para aprendices y operarios artesanales. Así, el Estado juega un papel regulador de la remuneración del actual sector informal manufacturero. Sin embargo, esta transposición no es inmediata en todas las unidades puesto que la informalización de estas actividades conduce a una incapacidad de levantar aquellas barreras protectivas que serían propias de una unidad artesanal en sentido estricto. Por tanto, el salario en la manufactura informal se fija con flexibilidad y muchas veces es inferior al señalado oficialmente para la artesanía, pero difícilmente lo supera a menos que se trate del propietario.

La clientela principal de los micro-productores se conforma esencialmente de individuos particulares que acuden hasta la unidad productiva en búsqueda de un producto particular, realizado a la medida o bajo ciertas características específicas.

Es la capacidad de satisfacer el requerimiento personal que asegura la comercialización del volumen más grande de producción. Sin embargo, esta condición implica una permanente inestabilidad puesto que imposibilita la planificación del ritmo y de la cantidad de producción. Para contrarrestar esta situación, muchos propietarios realizan reparaciones en su misma línea de producción, mantienen simultáneamente

otras actividades, sea en el mismo local de trabajo o fuera de él, contratan la venta del producto con intermediarios o comerciantes acogiéndose a las condiciones por ellos impuestas.

Por otra parte, sin este contacto personal e individualizado con el cliente muchas micro-unidades desaparecerían puesto que dentro de las condiciones de contratación generalmente se prevé la entrega de un adelanto de dinero que suple la carencia o escasez de capital en giro que afrontan estos productores.

Las modalidades prevalecientes de abastecimiento de materiales, al por menor y muchas veces cotidiano, repercuten en un encarecimiento adicional del producto. Los propietarios se ven obligados a incorporar al costo de su producción la tasa de ganancia del capital comercial.

En condiciones de baja productividad, esta forma de aprovisionamiento torna siempre menos competitivo el producto de los micro-empresarios, tanto que sería difícilmente comercializable si no fuese por las estrategias que ponen en práctica y que van desde la compresión o no incorporación de algunos costos hasta la satisfacción de exigencia y gustos personales de los compradores.

La trayectoria laboral de los micro-productores muestra que han debido adecuarse, en múltiples ocasiones, a las exigencias del mercado laboral. La incursión en trabajos asalariados del sector moderno ha tenido, para una parte de ellos, una perspectiva coyuntural y en general no ha permitido la adquisición de una especialización que sea trasladable inmediatamente a un trabajo por cuenta propia. La calificación ha sido lograda, en casi todos los casos, a través de trayectorias en pequeñas unidades de producción, aún cuando se haga referencia a aquellos que alguna vez ocuparon como obreros industriales. Así, la fuente principal de capacitación de los micro-productores han sido otras micro-unidades. Este situación refuerza su tendencia a multiplicarse en determinadas actividades, en general en las ramas más competitivas, que además de demandar una tecnología sencilla pueden también implementarse con el nivel de conocimientos que se alcanzan a adquirir a través de la experiencia laboral.

Algunas sugerencias sobre medidas de apoyo

Por el hecho de constituir respuestas individuales a las necesidades de sobrevivencia, las micro-empresas conforman un universo extremadamente disperso lo que dificulta la concepción e implantación de medidas que ayuden a romper con las limitaciones que han señalado anteriormente. Esta constatación conduce a reflexionar sobre el carácter que deben tener los programas de apoyo: incorporar algunas medidas de alcance colectivo, que se pongan en práctica para un conjunto de micro-empresarios, y concebir otras de tipo más individual que beneficien a cada micro-unidad según sus necesidades específicas.

En ambos casos las medidas deberían ser fruto de una concertación entre organismos públicos y/o privados de apoyo y organizaciones de micro-empresarios. En este sentido el panorama que aparece a partir de la investigación es bastante desolador: apenas un mínimo porcentaje de unidades se encuentra afiliado a las tradicionales agrupaciones de artesanos, mientras la gran mayoría no mantiene ningún vínculo

orgánico. Sin embargo, parece que la única vía posible para que el micro-productor salga de su aislamiento y debilidad sería la creación de organizaciones autogestionarias dotadas de capacidad de presión. Además se debería innovar la concepción misma de organización de la micro-producción puesto que los gremios artesanales mantienen posiciones conservadoras y excluyentes.

En cuanto al primer tipo de medidas, aquellas de alcance colectivo, hay que tener presente que por una herencia de la tradición artesanal, el micro-productor se considera a sí mismo como "maestro artesano", es decir dueño de la habilidad de crear un producto diferente; mentalidad que responde más a un espejismo ideológico que a las reales condiciones de producción en la actualidad. Sin embargo, debido a esta concepción, parecen destinadas al fracaso las medidas de colectivización de la producción, dado que en la individualidad del momento productivo el micro-empresario encuentra la auto-justificación de su existencia y la valorización de su trabajo.

Las medidas de alcance colectivo deben pues mirar a otras instancias o momentos de la vida de la micro-empresa, como el abastecimiento de materiales y quizás también la comercialización del producto final.

Respecto al aprovisionamiento, la escasez de capital en giro impide que el micro-productor en forma individual pueda acceder a modalidades más convenientes de adquisición que las actualmente practicadas. Por la misma razón, la casi totalidad de micro-productores no alcanza a almacenar materiales sufriendo inmediatamente los efectos inflacionarios.

El abastecimiento colectivo podría ser una experiencia interesante y fructífera en aquellas ramas de actividad donde se ubican la mayoría de micro-productores y para los principales productos. Debería concebirse como una modalidad autogestionaria con financiamiento mixto, tanto de organismos externos de apoyo como propio de los mismos micro-productores. Una medida de este tipo conllevaría inclusive a un fortalecimiento de la organización de este segmento de trabajadores.

Con relación a la comercialización, dado el tipo actual de producción y la relación particularizada con el cliente, parece difícil pensar en formas de colectivización del mismo o en contratos con organismos públicos. Así, partiendo del hecho que la venta de la producción micro-empresarial se sustenta fundamentalmente en la capacidad de ofrecer un producto diferenciado, los proyectos de apoyo en este campo deben pasar necesariamente por el establecimiento de una capacitación que permita a los micro-productores elevar, en sentido cualitativo, la diferenciación del producto.

La capacitación colectiva de los micro-productores ya instalados debe pues apuntar fundamentalmente a lograr ese mejoramiento del producto de modo que aumente su competitividad frente a la producción industrial. Capacitar productores ya instalados tiene además la ventaja que su puesto de trabajo ya está creado y no se suscita la problemática de una búsqueda posterior de ubicación.

Pero por otra parte se plantea también la problemática de capacitación de nuevos micro-productores. Capacitación que debe apuntar esencialmente a evitar que se multipliquen micro-unidades dentro de las mismas actividades y que el producto sea de calidad inferior. El actual sistema de capacitación, dado por la movilidad ocupacional, significa un incremento de competencia y de deterioro cualitativo que afecta al conjunto de micro-productores. Es pues indispensable que la fuerza de trabajo

contratada, operarios y aprendices, accedan a una capacitación más sistemática. Con estos trabajadores se repropone el problema de su inserción productiva una vez alcanzada la capacitación. Así, sería indispensable acompañar proyectos de capacitación con investigaciones sobre nuevas tecnologías accesibles al micro-productor en ramas de actividad distintas a las tradicionales.

En cuanto a medidas de apoyo individual, el crédito se propone como necesidad prioritaria. Se ha señalado que la fuente principal de financiamiento de los micro-propietarios son los ahorros personales y que es insignificante el acceso al sistema crediticio oficial. La traba mayor es la imposibilidad que los micro-productores tienen para cumplir con los requisitos legales exigidos por los organismos financieros, especialmente la garantía. Así, un sistema de crédito para micro-productores se pone como una necesidad indispensable. Sin embargo, tratándose de un sector esencialmente heterogéneo, el crédito debe ser dosificado en función de la capacidad de absorción que presente cada micro-unidad en particular. Además, sistemas crediticios deberían ser acompañados de las otras medidas sugeridas en los campos de abastecimiento, comercialización y capacitación puesto que una mayor disponibilidad de liquidez no es garantía de capacidad para enfrentar los límites estructurales de la micro-unidad.

Bibliografía

Carbonetto, Daniel. Marco conceptual y esquema general del programa de desarrollo microempresarial del sector informal urbano de Guayaquil. Asesoría OIT/SECAP/CADESURB, 1982.

Carbonetto, Daniel. Políticas de mejoramiento en el sector informal urbano, en Socialismo y Participación 25, 1984.

Carbonetto, Daniel y Kritz, Ernesto. Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque, en Socialismo y Participación 23, 1983.

De Gaudemar, Jean-Paul. Movilidad del trabajo y acumulación de capital. Ediciones ERA, S.A. México, 1979.

Editorial El Conejo. Bucaram. Historia de una lucha. Quito, 1981.

Encuesta a micro-productores. Equipo de Estudios de Población y Mercado de Trabajo, IIE/PUCE, Quito, 1983.

Kowarick, Lucio. Capitalismo e Marginalidade na America Latina. Editora Paz e Terra, Brazil, 1981.

Lobo, Susan. Tengo casa propia, organización social en las barriadas de Lima. Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Lima, 1984.

Martine, George. Aproximaciones metodológicas al estudio de las migraciones internas. Documentos PREALC, sin fecha.

Meier, Peter. El artesanado ecuatoriano: situación actual, estrategias de sobrevivencia y perspectivas de desarrollo, en Louis Lefeber (ed) Economía Política del Ecuador, Campo, Región, Nación. Corporación Editora Nacional, Cerlac, Flacso, Quito, 1985, pp. 197-218.

Muñoz, Humberto, De Oliviera, Orlandina y Stern, Claudio (compiladores). Migración y desigualdad social en la ciudad de México. UNAM, Colegio de México, México, 1977.

Nun, José. Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal, en Revista Latinoamericana de Sociología 5 (2), 1969.

PREALC. Sector informal: funcionamiento y políticas. Santiago, Chile, 1978.

Raczynski, Dagmar. El sector informal, controversias e interrogantes. CIEPLAN, Santiago, Chile, 1977 (Estudios CIEPLAN nº 13).

Rosero, Fernando, Moscoso, Martha y Maldonado, Arturo. Informe de la investigación socio-económica de los barrios suburbanos de Guayaquil (Mapasingue, Cisne II, El Guasmo, Los Cerros). Ministerio de Bienestar Social, Quito, 1981, 2 volúmenes.

Tavares, Maria de Conceiçao, Souza, Paolo Renato. Empleo y salarios en la industria: el caso brasileño, en Comercio Exterior 30(8), México, 1980.

Parte III

La venta popular de comida en las calles de la Ciudad de México: Un caso del sector informal

Carmen Bueno de García Noriega

Introducción

La venta popular de comida en la calle es una actividad inherente a la dinámica socio-económica de Ciudad de México. El objetivo de este trabajo es establecer de qué manera se practica esta actividad en una urbe que en el presente siglo ha sufrido un rápido y desorbitante proceso de transformación, hasta convertirse en la metrópoli más grande del mundo.

La Ciudad de México

En 1920, la Ciudad de México ocupaba un territorio de 46 km^2 y solamente tenía 900.000 habitantes, un 6 por ciento de la población del país. En 1940, la ciudad alcanzó una extensión de 117 km^2 con 1,8 millones de personas, o sea el 9 por ciento de la población total. Este crecimiento se agudizó notablemente en 1950 pues al territorio anterior se añadieron 112 km^2 más y la población casi se duplicó. En la segunda mitad del siglo la zona metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) rebasó sus fronteras y comenzó a ocupar algunos municipios del Estado de México. En 1980, la gran capital ocupaba 534 km^2 y se estima que concentraba el 22 por ciento de la población del país, o sea 14,5 millones de habitantes. (Hewitt 1984 - 1).

Varios factores determinaron el crecimiento de la ZMCM. Uno de ellos fue la fuerte corriente migratoria de campesinos y la élite rural como resultado de la Revolución de 1910 y del reparto agrario. Las estadísticas sobre estructura demográfica muestran que en los cuarenta los inmigrantes representaban el 73,3 por ciento de su población. Este porcentaje disminuyó en los siguientes veinte años; de 1950 a 1960 fue de 44 por ciento, y de 1960 a 1970 fue de 46 por ciento (Muñoz et al. 1982 - 20), un flujo bastante fuerte de inmigrantes. Sin embargo, en distintos períodos del año, estos porcentajes se alteran pues muchos de estos campesinos residen en la ciudad de forma temporal y cíclica, volviendo a sus lugares de origen, donde permanecen sus familias, durante las temporadas de intenso trabajo en la agricultura.

Varios elementos conjugados en el desarrollo económico de la ZMCM han atraído a la población rural en busca de oportunidades de empleo. La Ciudad de México era en las primeras décadas del siglo el centro comercial más importante del país y la sede de su incipiente industria. Esto implicaba la existencia de una infraestructura adecuada a las exigencias del sector industrial y la formación de un contingente de obreros calificados. El desarrollo industrial moderno de México tuvo su mayor auge a raíz de la Segunda Guerra Mundial cuando comenzaron las dificultades para abastecer al país de productos manufacturados del extranjero que llevó a la determinación de buscar la industrialización por la vía de sustitución de importaciones. La concentración de esta actividad económica en el D.F. propició la creación de una serie de servicios alrededor

de este naciente aparato productivo. Además, la Ciudad de México ha sido desde los Aztecas, la sede política del país, albergando todo el aparato burocrático del gobierno federal. Todas estas circunstancias propiciaron la centralización del desarrollo capitalista del país, convirtiendo a la Ciudad de México en una "isla de la modernidad".

Algunas cifras que muestran el grado de concentración económica de la gran urbe en 1940, el 30 por ciento del producto interno bruto (PIB) se extraía de la economía de la Ciudad de México. En este mismo año contribuían al PIB: 34 por ciento el sector industrial, 4 por ciento los servicios y 67 por ciento el sector de transporte. En 1950 se presentó el gran auge industrial, y en la capital se concentró el 42,7 por ciento del PIB industrial. Para 1970, la ZMCM concentraba 33.049 industrias con un capital de 67.030 millones de pesos, 225 por ciento más que en la década anterior; y la concentración del PIB en servicios fue del 49 por ciento y del PIB en transporte del 58 por ciento (Garza y Schteingart 1978 - 61). Sin embargo, este alto porcentaje del PIB en servicios no ha sido generado por ocupaciones informales, como sería el caso de los vendedores ambulantes de comida, sino mas bien por aquellas actividades terciarias no manuales que sirven directamente al sector moderno capitalista de la economía, es decir, los servicios al productor (banca, finanzas, inmobiliarias y otros de carácter profesional) y los servicios sociales (industria, salud y administración pública) (Muñoz et.al., 1982).

A partir de 1970 la economía del país cambió de perspectiva: hubo una reducción en inversiones productivas, comenzó la carrera desenfrenada del proceso inflacionario y como consecuencia la devaluación del poder adquisitivo de los salarios de los trabajadores. Además aumentó el porcentaje de oferta de mano de obra incapaz de ser absorbida por los sectores dinámicos de la economía. Ante esta situación, las actividades tradicionales, sobre todo en el sector servicios, han sido las únicas capaces de generar empleos para la fuerza de trabajo desocupada.

La venta popular de comida preparada como parte de las actividades económicas de la Ciudad de México

La venta de comida preparada en vía pública es uno de los tantos nichos económicos a que recurre el gran contingente de desocupados que no tiene otra alternativa más que incorporarse a actividades tradicionales. Desafortunadamente, no existe un registro estadístico oficial que pueda precisar la tendencia numérica de esta actividad económica. Según el censo de población de 1980, había en el D.F. 17.641 vendedores ambulantes o el 0,5 por ciento del total de la población económicamente activa. Dos muestras levantadas en la ZMCM parecen reiterar la poca importancia numérica de esta ocupación en relación con el conjunto de actividades económicas de la gran urbe. La primera muestra que el 5,3 por ciento de la población económicamente activa de este lugar se dedicaba a la venta en vía pública (Alonso 1980 - 356).[1] De estos, el 75 por ciento se consideraba subempleado. Al igual, los resultados de una muestra sobre

[1] Esta encuesta tuvo el propósito de conocer la configuración del mercado de trabajo de los residentes de la Colonia Ajusco y forma parte de una investigación sobre lucha urbana y acumulación de capital, coordinada por el Dr. Jorge Alonso.

migración y marginalidad ocupacional (Muñoz et.al. 1972 - 343 y 356) mostraron que solamente el 2 por ciento de la población económicamente activa estaba compuesta por vendedores ambulantes, el 2,6 de los inmigrantes de la muestra y el 1,4 de nativos o sea que es una actividad que favorece el reclutamiento de población procedente del campo. El 59 por ciento tenían entre 31 y 50 años de edad, lo cual muestra que no es una ocupación atractiva para la población muy joven y además capta un porcentaje elevado de mujeres (40,2 por ciento), aunque a diferencia de otros países (Cohen 1984 - 6), en México predomina la mano de obra masculina. La representatividad tan insignificante del comercio ambulante parece haber cambiado en años recientes como resultado de la agudización de la crisis económica del país. Uno de los dirigentes de la Cámara de la Industria Alimentaria en México expresó que calculan que a partir de 1982, los puestos de comida en vía pública incrementaron de 2.000 a 15.000, o sea más de siete veces.

Esta actividad no es reciente en el contexto urbano de la Ciudad de México, tampoco es producto del desorbitante crecimiento de la metrópoli. Se sabe que en el siglo XVIII había puestos al aire libre que llamaban "de los agachados":

> ... en los que una clientela de bribones y tunantes, tomaban sus alimentos en tales posturas, en los que se les servía un revoltijo de las sobras de las casas y otros fígones en raciones que costaban 3 centavos, hasta llegar al servicio del 'cucharazo', en el que lo mismo podía salir un hueso que un trozo de carne, y que salía en un centavo. (Farga 1980 - 77).

Y ahora en 1984, ¿cómo han podido adaptarse estos puestos de comida en la calle a las necesidades de una población urbana que en sólo cincuenta años ha crecido 16 veces más? ¿Han mejorado las condiciones alimentarias o todavía la comida comprada en la calle se compone básicamente del desecho comestible del sistema? ¿Se puede llamar "bribones y tunantes" a la población consumidora que ahora se compone básicamente de estudiantes, obreros, empleados y subempleados a quienes poco les queda de sus ingresos para pagar una comida meritoria del esfuerzo invertido en hacer marchar al aparato productivo de la Ciudad de México?

La venta popular de comida en vía pública como parte del sector informal

Las preguntas anteriores permiten cuestionar algunos elementos intrínsecos de la venta de comida en vía pública que ubican automáticamente a esta actividad fuera del sector formal de la economía. Esto se debe principalmente a que operan al margen de los límites impuestos por la racionalidad capitalista moderna, lo cual les ha permitido brindar comida a un precio accesible a las clases populares. Sin embargo, esta actividad económica cobija empresas con diferencias significativas en las relaciones internas de producción y por consiguiente variantes en el control sobre su proceso productivo. Esta razón les impide en conjunto ubicarse en la misma posición estructural dentro del contexto más amplio.

El aporte más importante de estudiar casos particulares de actividades económicas definidas como parte integrante del sector informal, como es el caso de la venta de comida en vía pública, es que permite refinar muchos de los postulados que iniciaron

el debate alrededor del tema. Las características atribuidas a esta actividad económica por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1982 son a groso modo que el sector informal se compone de empresas familiares de pequeña escala que hacen uso intensivo de la mano de obra y requieren poco capital, lo que facilita la incorporación de personas con escasos recursos. Utilizan recursos locales y adaptan la tecnología a sus necesidades. El adiestramiento lo adquieren fuera del sistema educativo formal y pertenecen a mercados no regulados. A pesar de que la OIT sólo presentó una clasificación simple de poco valor analítico, esto ha dado pie a muchísimos y muy variados estudios del sector informal en diversas partes del mundo.

Bibliografía sobre el sector informal en México

Hay pocos estudios que se refieren concretamente al sector informal en México. Entre estos están: una investigación realizada por Larissa Lomnitz (1975) en una colonia popular de la Ciudad de México sobre el sistema de seguro corporativo informal, a través de redes de intercambio, que compensa la falta de seguridad en los ingresos monetarios de familias con escasos recursos. Lourdes Arizpe (1977) escribió un artículo sobre las limitadas oportunidades que tiene la mujer para incorporarse al mercado de trabajo urbano y cómo dentro de la estructura general de empleo, el sector informal ofrece una alternativa que le permite obtener ingresos a la vez que puede cumplir con sus actividades domésticas. Sonia Ruíz-Pérez (1979) realizó un estudio sobre la mendicidad en la Ciudad de Oaxaca, México. Por un lado, señala las características de los mendigos y la forma en que desempeñan su actividad y por otro, el reconocimiento de la sociedad hacia esta actividad. Otro estudio que se llevó a cabo en esta región es el de Uzzell (1980) quien saca conclusiones sobre la forma en que la población del Valle de Oaxaca, así como los habitantes de "pueblos jóvenes" en Lima y de un condado de Texas, se incorporan al sector informal. El analiza las estrategias de empleo para generar ingresos y las medidas utilizadas para complementar estas ganancias monetarias. Uzzell rechaza la idea de que el sector informal sólo pueda emerger en contextos urbanos y concluye que esta población forma parte de una reserva elástica de mano de obra que puede incorporarse en forma temporal al sector formal así como al sector informal o a actividades no comerciales dependiendo de las posibilidades y limitaciones de trabajo existentes en el momento.

Otro estudio importante fué el realizado por Jorge Alonso (1980) en la Colonia Ajusco que aunque no es el tema principal de su investigación ni toma al sector informal como esquema de análisis, trata en uno de sus capítulos sobre la inserción de los habitantes de esta colonia al mercado de trabajo y la situación de algunos trabajadores que no tienen cabida en la estructura ocupacional dinámica y que por colaborar marginalmente a la acumulación de capital viven sin los beneficios del desarrollo. También analiza cómo las ocupaciones tradicionales son claves para un sistema capitalista dependiente. Al igual que Lomnitz muestra algunos mecanismos de subsistencia a través de solidaridad y redes sociales que contribuyen al intercambio de bienes y servicios.

Sobre el tema central de este estudio, no existe en México ninguna investigación socio-económica previa, en realidad es un trabajo primario en el país aunque es un tema que se está estudiando por el Equity Policy Center (EPOC) desde 1981. Su

principal objetivo es estudiar la relación entre la comida consumida en la calle y la población urbana de bajos ingresos. Analiza las relaciones existentes entre el papel desempeñado principalmente por mujeres en esta actividad económica y la forma en que lo combinan con sus quehaceres domésticos. Este proyecto abarca ciudades intermedias en Filipinas (Barth, 1983), Senegal (Posner, 1983), Bangladesh e Indonesia. En todos estos casos se analiza en forma integral el proceso mediante el cual estos negocios, pertenecientes al sector informal, ofrecen comida preparada en la calle, obtienen sus insumos, preparan y venden comida al público. También analizan de forma minuciosa el tipo de consumidores y el valor nutricional de este tipo de alimentos. La intención es proponer políticas para ofrecer un mejor servicio al público sin que esto implique un incremento en los costos operativos de estas empresas sino por el contrario que puedan generar mayores ingresos a las personas que se ocupan de esta actividad.

Metodología

Para cumplir con la finalidad perseguida en este estudio, se considera a la empresa como unidad de análisis, observando tanto su dinámica productiva como la manera en que se adapta a los requerimientos del medio en que tiene que funcionar. Como parte de las relaciones internas de producción se toma en cuenta la forma en que se obtienen y se combinan los recursos materiales y humanos, haciendo énfasis en la rentabilidad de estos negocios y en las condiciones laborales de la fuerza de trabajo que se incorpora a esta actividad.

Para ubicar a estas empresas dentro del contexto socio-económico y político más amplio se analizan por un lado, las necesidades económicas y sociales de la población demandante de un servicio de esta naturaleza y por otro lado la forma en que se integran al mercado distributivo de alimentos de la ZMCM así como la actitud política del contorno oficial del aparato de Estado.

El tema de esta investigación se analiza bajo una perspectiva micro y para ello se utilizaron básicamente las técnicas propias de la antropología social. En relación a la forma de aproximar el problema, se ha afirmado que "una microetnología intensiva en un contexto urbano puede proveer en última instancia la base para una explicación y conceptualización a un nivel macro que conduce a una importante comprensión de la dinámica de la vida urbana" (Cornelius, 1974 - 14).

En cuanto a la recopilación de la información empírica, la primera fase de trabajo de campo se efectuó durante los meses de marzo a septiembre de 1980. En ese momento, el estudio sobre la venta popular de comida en vía pública estaba integrado a una investigación sobre las principales características de todos los canales que ofrecen comida preparada en la Ciudad de México.[2] La segunda fase se realizó de

[2] El informe sobre la venta de comida preparada en vía pública presenta en forma más detallada una parte de la investigación sobre un estudio cualitativo de los canales de preparación y venta de comida, que se llevó a cabo de 1981 a 1984. Este proyecto está integrado a la investigación sobre el sistema alimentario de Ciudad de México dirigido por la Dra. Cynthia Hewitt de Alcántara.

julio a octubre de 1984 con el propósito de actualizar y profundizar sobre la información ya obtenida con anterioridad.

Al inicio del trabajo de campo se efectuaron recorridos de área en varios puntos de la gran metrópoli y se escogieron al azar diversas zonas comerciales y barrios donde habitase población de distintos estratos económicos; esto con el fin de conocer el tipo de alternativas que tiene la población de la ZMCM en cuanto al consumo de comida preparada fuera de casa. Los recorridos de área contribuyeron a detectar algunas tendencias en cuanto a la concentración de puestos de comida en zonas comerciales populares, estaciones de metro, paradas de autobús, etc. y también la instalación de pequeños negocios familiares en barrios donde habita la población de bajos ingresos.

Posteriormente, se seleccionaron los casos a estudiar tomando como único criterio el tipo de comida ofrecida. El hecho que un puesto vendiera "sopes" y otro "tacos de res" permitía percibir diferencias significativas en la organización misma de la empresa y en su inserción en el contexto más amplio. Los resultados que se obtuvieron en esta investigación fueron producto de la información obtenida en 26 puestos de comida en vía pública, 4 fábricas clandestinas de comida de tipo popular, 74 clientes, 9 centros de abasto, tanto clandestinos como formalmente establecidos y 8 empleados del sector público encargados de la vigilancia oficial del comercio ambulante.

Para poder llegar a la profundización cualitativa del estudio de caso, se utilizaron básicamente dos técnicas antropológicas: la observación participante y las entrevistas abiertas. La primera de estas técnicas sirvió para conseguir dos propósitos; uno el de obtener información del comportamiento de las empresas tal como ocurre en su quehacer cotidiano y en su propio contexto y otro el de poder conversar en forma más relajada tanto con los dueños como con los empleados de estas empresas. Los informantes, de esta manera, no sienten que están perdiendo el tiempo en una entrevista y se muestran más abiertos para contestar preguntas que de otra forma podrían ocasionar cierta tensión o bien el rechazo definitivo de responder; tal es el caso de los datos referentes al nivel de ingresos, formas de contratación o negociaciones ilícitas con empleados públicos. Concretamente esta técnica se empleó al acompañar a algunos empresarios a efectuar la compra de insumos, también ayudando en la elaboración del producto así como presenciando el momento de venta. Esto último permitía conocer la forma en que se manifiesta la relación con el público y además de observar las preferencias de consumo y el tipo de clientela que acude a estos negocios.

Las entrevistas abiertas o no estructuradas se utilizaron básicamente para obtener información de los dueños y empleados de estas empresas, habiendo siempre gran flexibilidad en los temas y en la intensidad con que éstos se trataron. Algunas entrevistas abiertas se efectuaron durante varios días con informantes claves o sea con aquellas personas que, trabajando en esta actividad, estaban deseosas de charlar de sus experiencias e intercambiar opiniones sobre algunos fenómenos particulares de la venta de comida preparada.

Para complementar esta información se efectuaron algunas entrevistas cerradas o estructuradas con personas que mantienen relación directa con esta actividad económica, como son: los proveedores, los clientes y los empleados de gobierno. El uso de esta técnica tuvo el propósito de obtener información sobre puntos concretos que pudiesen confirmar y ampliar lo expresado por los empleados y dueños de los puestos

de comida. Además se pretendió hacer uso de estudios de apoyo. Este recurso fué bastante limitado ya que sólo se contó con algunas encuestas que ofrecieran información sobre el comercio ambulante y sobre patrones de consumo de las clases populares. En adición se revisaron artículos de periódicos que tratasen sobre el tema.

Existen sin embargo, dos limitaciones metodológicas: faltó un riguroso recuento estadístico que permitiera analizar desde una perspectiva macro la importancia relativa de esta actividad económica tanto dentro del conjunto de actividades económicas que se pueden incluir dentro del sector informal como frente a actividades similares que se ubican en el sector moderno de la economía. Esta limitante no se pudo suplir con los registros censales oficiales ya que éstos parecen negar la existencia de este tipo de empresa. Es hasta el Censo General de Población de 1980 cuando se computariza la categoría de vendedor ambulante pero sin especificar el tipo de comercio. Asimismo, en cuanto a la venta de comida preparada, los censos comerciales sólo registran los establecimientos que se instalan en un local fijo, en categorías que para efecto de análisis resultan ambiguas. Otra limitación metodológica que tendría que ser superada para efecto de implementar políticas es la inexistencia de un estudio a profundidad sobre las características nutricionales e higiénicas de los diversos tipos de comida que se ofrecen en la calle.

A pesar de estas limitaciones metodológicas se espera que esta primera aproximación empírica a la venta de comida preparada en vía pública pueda aportar elementos para contribuir al mejoramiento de este servicio para bien de la comunidad consumidora, así como para favorecer el nivel de vida de la fuerza de trabajo que ha encontrado en esta actividad económica una posibilidad de generar ingresos.

Clientela

Tipo de comida ofrecida

El "echarse un taco" en la calle es una práctica muy común para la mayoría de los mexicanos. En los puestos de vía pública se vende gran variedad de alimentos. El público consumidor exige principalmente tres requisitos a esta comida: ser barata, estar caliente y llenar el estómago. La higiene y el nivel nutricional no se consideran en primera instancia.

En la calle se puede comer una comida completa o lo que en México se llama "comida corrida", que consta de sopa (generalmente un caldo de pollo con pasta o arroz), un guisado (de carne de res, puerco, pollo o huevo, siempre con salsas de chile y alguna verdura, generalmente papa), fríjoles, pan o tortilla (elemento básico en la dieta del pueblo mexicano elaborada con masa de maíz). Este tipo de comida sólo se vende alrededor de industrias u oficinas. En cambio, existe una mayor proliferación de puestos que venden todo tipo de "antojito mexicano", entre ellos "el taco" que es una tortilla que contiene diversas partes de res, puerco, borrego o chivo. De la res, por ejemplo, se comen los sesos, la cabeza, los ojos, la lengua, todas sus vísceras y, por supuesto, la carne.

Del puerco se comen igualmente todas las partes de la cabeza como las orejas, la trompa, el cachete y también el buche, la panza, la pata, y absolutamente todos sus órganos internos, inclusive la piel se fríe y se come llamándole cuerito o chicharrón. El borrego y el chivo son animales también aprovechados al máximo como producto alimentario; un platillo muy cotizado es cubrir todo el animal, excepto la piel, con pencas de maguey y enterrarlo en hornos hechos en la tierra donde se cuece la carne en su propio jugo (a esto se le llama barbacoa). Los tacos más pobres son los tacos de canasta que se elaboran con tortilla untada con algún caldillo hecho con chicharrón, papa y varios tipos de chile. En todos estos casos los tacos se condimentan con salsa picante.

Hay también puestos de "garnachas" de varios tipos, los más comunes son: sopes, huaraches o quesadillas. Estas garnachas son una especie de tortilla elaborada con masa de maíz en crudo a la que se le incorpora frijoles, queso, papa, huevo, alguna verdura, un poco de guisado o chicharrón y salsa picante. A diferencia del taco en que la tortilla sólo se calienta, estos "antojitos mexicanos" siempre se fríen en aceite o manteca de cerdo. Otros alimentos que tienen bastante demanda en la calle son los tamales y las tortas. El tamal se elabora con una masa de harina de trigo que se cuece envuelta en hojas de elote, puede ser dulce o contener alguna salsa picante; la torta es un pan de harina de trigo relleno de embutidos, queso, huevo o carne. En la vía pública

también se puede consumir fruta fresca, mariscos e inclusive alimentos de estilo norteamericano como perros calientes, hamburguesas y pastelitos calientes y toda clase de productos "chatarra" elaborados por grandes empresas alimentarias de capital extranjero como son las papas fritas, fritos y pastelillos. La venta de bebida alcohólica está prohibida en vía pública por lo que sólo se consumen refrescos embotellados o aguas frescas, que es agua mezclada con algún jarabe con sabor a fruta.

Importancia económica y social del consumo de comida fuera de casa

Cuando la Ciudad de México permitía a sus habitantes tener un ritmo de vida más pausado se podía acudir al medio día a la casa a comer con la familia; entonces el salir a comer fuera era una actividad meramente recreativa. Un informante comentaba que por los años cincuenta, San Cosme (un barrio popular ubicado en el primer cuadro de la ciudad) parecía feria durante la noche. La gente acudía a "echarse un taco" con su familia o amigos. Ahora la dificultad de transporte por las noches y las limitaciones económicas de muchos para efectuar este tipo de gasto ha mermado esta actividad recreativa y algunos la realizan en forma esporádica durante los fines de semana. A pesar de esto, existe una gran proliferación de establecimientos que venden comida en la calle; esto se debe sobre todo a que la población trabajadora no puede acudir a su casa a comer al medio día por las grandes distancias que generalmente separan la casa del lugar de trabajo y porque la jornada de trabajo consta de ocho horas corridas con un descanso de 30 minutos o una hora para comer.

También existe una gran población de inmigrantes temporales que llegan a la ciudad sin sus familias. Estos inmigrantes, ya sean estudiantes o trabajadores, alquilan cuartos en colonias populares que no cuentan con servicios propios. Algunas veces la dueña ofrece servicio de comida pero muchas otras veces se ven forzados a consumir en establecimientos de vía pública por ser en definitiva los más baratos. El caso más agudo de esta situación es el inmigrante que se subcontrata por una temporada determinada en la industria de la construcción. Estos trabajadores duermen en la misma construcción y la comida la obtienen de personas que se dedican a transportar viandas de diversos guisos en sus coches.

Ahora bien, ¿cuál es el precio de la comida en vía pública y cuánto están dispuestos a pagar los clientes? El denominador común del cliente de cualquier establecimiento de comida es que cuenta con un ingreso que le permite extraer una parte de su presupuesto doméstico para gastar en comida elaborada fuera de casa.[3] Generalmente todos los trabajadores del sector industrial moderno y los burócratas gastan entre $120 y $230 diarios, esto es entre un 15 por ciento y un 28 por ciento del salario mínimo diario.[4] Aquellos que sólo comen un "antojito" fuera de casa para "entretener el hambre" como es el caso de muchos estudiantes gastan entre $100 y $150. Y los

[3] Los resultados sobre gasto de comida fuera de casa se obtuvieron en entrevistas escogidas al azar entre los clientes de estos negocios durante la segunda fase del trabajo de campo. En total se obtuvieron 74 respuestas.

[4] El salario mínimo vigente en noviembre de 1984 era de $816 diarios.

inmigrantes que no cuentan con un lugar para elaborar sus propios alimentos gastan entre $200 y $450 diarios o sea entre un 24 por ciento y un 55 por ciento del salario mínimo.

Un estudio realizado por Cristina Padilla (1981) en la delegación Atzcapotzalco en el D.F.,[5] mostró que el gasto total por concepto de comida aumenta (50,3 por ciento) entre más bajo sea el ingreso familiar aunque la proporción destinada a la compra de alimentos preparados disminuye. Al corroborar esta información con los resultados obtenidos por Carol Meyers (1983) en Ciudad Nezahualcoyotl[6] se observa que son los hijos hombres los que más gastan en comida fuera de la casa, al ser su ingreso solamente un complemento a la subsistencia familiar, mientras que el jefe de familia prefiere llevar al trabajo algo preparado en su casa.

En la actualidad, el servicio de comida en vía pública no solamente atiende las necesidades de los obreros y empleados que obtienen ingresos bajos sino también la clase media se ha visto obligada a escoger los puestos ambulantes como la alternativa mas viable para alimentarse fuera de sus casas en forma cotidiana. Esto se debe a que por lo menos hay una diferencia del 30 por ciento en el precio de una comida servida en un pequeño restaurante de tipo popular y aquella consumida en la calle.

Relaciones entre el vendedor y el cliente

El cliente generalmente paga por este servicio con dinero en efectivo y en forma inmediata, aunque en las zonas donde se ubican fábricas u oficinas, donde hay una clientela cautiva, el consumidor puede pagar el día que recibe su salario. En la práctica, esta última forma de pago presenta un alto riesgo para los vendedores ambulantes pues siempre habrá el cliente que deje de pagar. Esta situación es bastante generalizada en los puestos de comida que prestan su servicio a trabajadores de la construcción que trabajan por obra determinada.

En general, los vendedores de vía pública se quejan de la dificultad que siempre se les presenta al cobrar eficazmente al cliente cuando además tienen que desempeñar las labores de elaborar el producto y servir. La dueña de un puesto de quesadillas prefirió moverse de una esquina donde había parada de autobús, pues a pesar de que su demanda se duplicaba en este lugar, muchas veces los clientes, ante la larga espera del deficiente servicio de transporte, le pedían una quesadilla y tan pronto aparecía el autobús, corrían a tomarlo sin pagar lo que habían consumido, algunos incluso se llevaban el envase del refresco que estaban tomando.

Otra situación que no permite a estos negocios llevar un control eficiente de ingresos es que siempre se cobra un precio inferior y a veces simbólico a los parientes

---

[5] Cristina Padilla realizó este estudio entre 20 familias escogidas al azar en una zona predominantemente industrial. Los ingresos del primer grupo representan tres o cuatro veces el salario mínimo y los otros dos grupos representan familias con ingresos de una o dos veces el salario mínimo.

[6] Dentro de la ZMCM, el municipio de Netzahualcoyotl ha experimentado el mayor crecimiento poblacional en los últimos treinta años.

o amigos a quienes se les deben favores sociales. O sea que uno de los renglones donde se presentan mayores fugas económicas para estos negocios es en la relación con el cliente. En este sentido tendrían que plantearse algunas modificaciones en la forma de cobranza, tal vez la opción sería seguir la estrategia de algunos restaurantes de comida popular en donde el cliente tiene que pagar antes y presentar su comprobante de pago que intercambia por los alimentos a consumir.

La Empresa

Formas organizativas

La venta de comida popular en vía pública es un espacio económico propicio para la coexistencia de una gama de posibilidades de organizar la producción. En este capítulo se analizan los elementos distintos de la dinámica organizativa de estas empresas que para efecto de análisis se dividen de manera rigurosa en pequeñas empresas familiares y empresas capitalistas tradicionales. La diferencia principal es que las primeras se rigen por una simbiosis entre el negocio y las actividades domésticas que sólo les permite obtener un ingreso precario que contribuye a mantener un nivel de vida bajo, mientras que las segundas obtienen jugosas ganancias que les permiten fortalecer y multiplicar sus negocios.

Las empresas capitalistas tradicionales para conseguir su objetivo organizan su producción siguiendo básicamente dos estrategias: la de integración y/o la de expansión. La estrategia de integración se manifiesta en el control de distintas fases de la cadena alimentaria. Estas fases son: crianza del animal en pie, animal en canal, animal destazado, animal transformado y venta del producto. Algunos ejemplos de este fenómeno son: un empresario de un pueblo del Estado de México cría borregos, los mata y destaza, vende la lana y elabora barbacoa, todo esto en su comunidad. Los fines de semana viaja a la Ciudad de México para repartir la carne a familiares en distintos puntos de la metrópoli. Otro empresario que reside en una colonia popular de la ZMCM cría puercos, los destaza y elabora todas las partes del animal, lo vende en su propio establecimiento de tacos y distribuye a varios puestos ambulantes. La integración de diversas fases del proceso productivo permite un mayor margen de utilidad al reducir considerablemente los costos por concepto de abasto ya que se elimina la intermediación que es el elemento principal para el incremento del valor real del producto vendido. Esta estrategia ha dado pie a la creación de fábricas clandestinas donde se elaboran grandes volúmenes de comida popular que posteriormente se distribuyen a través de un sinfín de puestos dispersos por las calles de la gran metrópoli.

La estrategia expansionista se da principalmente cuando se controla en forma masiva la distribución de un producto en puestos que tienen las mismas instalaciones y ofrecen comida similar a las pequeñas empresas familiares. Es decir, que el cliente no recibe un servicio diferente a pesar de que los empresarios de negocios capitalistas pueden obtener fuertes ganancias. Algunos ejemplos que ilustran este fenómeno son: en una delegación de la Ciudad de México se le otorgó a una sola persona la autorización de vender perros calientes para lo cual tiene 20 carritos dispersos en lugares estratégicos de esta zona. Al igual, la venta de tacos de canasta en una zona

recreativa de la Ciudad está totalmente controlada por dos hermanos. También el fenómeno de expansión se da al controlar varios negocios en la misma zona, independientemente del tipo de negocio que manejen. Por ejemplo, una persona controla todos los puestos ambulantes en una estación de camiones foráneos se venda o no comida. Lo que se presenta en todos estos casos es el control monopólico sobre espacios urbanos rentables.

¿Qué elementos distinguen a las empresas que sólo mantienen un proceso involutivo y las que han podido consolidarse como negocios prósperos?

Infraestructura

El capital inicial para instalar un puesto de comida es bastante limitado con relación a otras actividades económicas lo que facilita la incorporación de personas con escasos recursos.

Las fábricas de comida preparada generalmente se instalan en el terreno de la residencia del dueño o alquilan cuartos de vecindades que tienen rentas congeladas y para elaborar el producto utilizan hornillas de fierro, ollas de barro, aluminio o peltre de gran volumen, inclusive utilizan tinacos de lámina. Para preservar los alimentos perecederos, estas fábricas utilizan instalaciones contrastantes. Por ejemplo, una fábrica donde se prepara la cabeza de res para tacos tiene frigoríficos modernos similares a los que usan los restaurantes de lujo, pero la mayoría conserva el producto en hieleras no eléctricas donde el enfriamiento se efectúa con bloques de hielo que se renuevan una vez que se derrite el hielo o improvisan una especie de cisterna de cemento utilizando el mismo procedimiento de enfriamiento de las hieleras no eléctricas.

Las pequeñas empresas familiares utilizan una infraestructura que casi siempre tiene un uso dual: sirve tanto como medio de producción así como menaje de casa. O sea que la misma estufa y los mismos utensilios son utilizados para cocinar los distintos guisos que se venden y la comida que consumen los miembros del hogar.

Los puestos donde se vende la comida también requieren de una infraestructura bastante simple aunque existen algunas variantes: los carritos donde se venden perros calientes y hamburguesas tienen las instalaciones más sofisticadas dentro del ramo de venta de comida en vía pública. Estas unidades tienen diferentes compartimientos para guardar refrescos, salchichas y pan, así como un espacio para calentar el producto que se vende. Los carritos son producidos por una empresa que cuenta con maquinaria moderna, la cual tiene un convenio con una fábrica de refrescos embotellados para la distribución de estos puestos. La adquisición está condicionada por la venta de dicha marca de refrescos en los puestos de comida estilo norteamericano.

Hay unos puestos que se les llama semifijos, estos se fabrican e instalan por los mismos trabajadores y están hechos con estructuras de hoja de lámina y equipados con anaqueles, hornillas y planchas para calentar el producto que ya se lleva al puesto casi listo para servir y una barra de servicio donde la gente come. Las instalaciones de los puestos semifijos y las de los carritos de perros calientes y hamburguesas son

las más costosas. Cabe recordar además que estas instalaciones tienen la función exclusiva de ser herramientas de trabajo.

Hay otros puestos ambulantes que tienen instalaciones totalmente improvisadas. Hay quienes utilizan la mesa del comedor de su casa para colocar la comida que van a vender. También hay vendedores que utilizan las cajuelas de sus coches para acarrear el producto o bien, como en la venta de tacos de canasta, sólo requieren de una canasta de paja recubierta de lienzos para conservar el producto caliente.

Los servicios que utilizan estos puestos ambulantes también implican un gasto bastante reducido. Todas las instalaciones carecen de agua potable. El agua se almacena en cubetas y se obtiene en forma ilícita de tomas de agua de los patios de las vecindades o de las tomas que se utilizan para regar los jardines públicos. Generalmente la luz se obtiene al "colgarse", es decir al improvisar conexiones a los postes de luz obteniendo el servicio gratis. Algunos también utilizan lámparas de petróleo. Para calentar la comida se usa preferentemente el gas. Este combustible a pesar de ser más caro que el carbón y el petróleo, que se usaba antes con más frecuencia; tiene la ventaja de ser más práctico en su uso y de tener una distribución bastante eficiente.

En las instalaciones donde se vende la comida, la conservación del producto a baja temperatura es prácticamente inexistente. Algunos taqueros opinan que prefieren comprar la carne o las vísceras ya hervidas porque de esta forma pueden conservar el producto tres o cuatro días sin refrigeración en el puesto, sin peligro de descomposición. Lo único que hacen es hervir el producto constantemente. La cabeza y las tripas muchas veces las tapan con plástico pues de esta forma no les entra aire y así conservan su color normal, de otra forma se ponen negras. Una señora que elabora tostadas de pata de cerdo, lava la pata sobrante y la vuelve a hervir, así aprovecha el excedente. El dueño de un carrito de perros calientes compra salchicha una vez por semana y la conserva sin refrigeración en un carrito. Para ofrecerla tiene que hervirla y de esta forma "mata todo lo que puede descomponerse", como el expresó. Así es que el producto se conserva mediante la técnica de cocción, sometiéndolo a temperaturas altas más que guardándolo a una temperatura fría.

En general, la improvisación que impera en el servicio de comida en vía pública refleja el poco cuidado que se tiene en la limpieza e higiene de los utensilios e insumos que se ofrecen al público.

Recursos monetarios

La obtención de crédito presenta serias dificultades para esta actividad económica. No existe un programa de gobierno que apoye el otorgamiento de préstamos bancarios a los negocios en vía pública. Las instituciones oficiales de crédito opinan que son negocios muy vulnerables que no presentan la solidez para asegurar el reembolso. Por esta razón, aquellos que quieren comenzar un negocio de esta naturaleza pero no cuentan con ahorros personales, tienen que recurrir a canales informales de crédito.

El más socorrido es el préstamo personal que adquiera algún miembro de la familia que trabaja con una persona de recursos disponibles. Por ejemplo, un chofer que quería

poner un puesto de garnachas nocturno, pidió prestado dinero a la empresa donde recibe un salario fijo. Su patrón le descuenta una cierta cantidad de sueldo mensual, sin cobrarle intereses. Aquellos que no tienen este recurso, acuden al apoyo brindado por algún pariente o compadre. En estos casos tampoco hay intereses, aunque el favor se agradece teniendo consideraciones especiales en el trato personal. Cuando no existe ninguna de estas dos alternativas, el único recurso es acudir a los prestamistas a quienes llaman "coyotes" pues exigen de 15 a 20 por ciento de interés semanal, cuando instituciones bancarias exigen un costo porcentual promedio (CPP)[7] de 49,30 por ciento anual. Además, los coyotes se aseguran de que el solicitante tiene algún inmueble o bien de valor que pueda avalar el préstamo.

Todas las deficiencias materiales que las pequeñas empresas familiares tienen por falta de recursos monetarios disponibles y por la carencia de un programa de crédito son resueltas mediante el intensivo de los recursos humanos.

Perfil socioeconómico de los dueños de negocios de comida en vía pública

Los dueños de estos pequeños o grandes negocios no son personas recién emigradas a Ciudad de México. Para manejar un negocio propio se necesita conocer el medio. Por esto, muchos llegan a la ciudad y se incorporan al mercado de trabajo como empleados, ya sea en la venta callejera de comida, en otras actividades del sector informal como la venta de "cháchara" en vía pública o el trabajo eventual en alguna industria artesanal, o como trabajadores de la construcción. Un factor de vital importancia para emprender un negocio es la inmigración permanente de varios o todos los miembros de la familia más próximos al empresario. Es decir, que la familia formalmente establecida es el recurso humano que permite emprender un negocio de esta índole.

Varias son las oportunidades empresariales que brinda la venta de comida en vía pública, la primera categoría que se analiza es la del dueño de una pequeña empresa familiar. A esta persona se le puede clasificar como "autoempleado" (Bromley 1979 - 7), pues es al mismo tiempo trabajador y dueño de sus propios medios de producción y cuenta con cierta libertad para escoger a quién le compra los insumos que requiere para elaborar la comida que vende. De esta manera no está sujeto a ningún proveedor ni está condicionado en la venta. Pero, a la vez, es la categoría más desprotegida ante las vicisitudes económicas y políticas más generales. Por esto, muchas veces el empresario que comienza un pequeño negocio familiar con ganancias bastante precarias, recurre a estrategias familiares consistentes en la ocupación múltiple que le generan un ingreso que le permita sobrevivir. El hecho de que se comparta un presupuesto común obtenido de los ingresos de varias ocupaciones no solamente

[7] El costo porcentual promedio es la base proporcionada por el Banco de México en forma mensual para que cada institución bancaria fije sus tasas de interés para préstamos en moneda nacional.

permite tener suficiente dinero para cubrir los gastos de la unidad familiar sino que es una forma de diluir el riesgo económico al tener varias entradas de dinero, o sea, que funciona como un seguro contra una total bancarrota.

La venta de comida es una actividad a la que recurren muchas mujeres de bajos ingresos. Su facilidad de entrada a esta actividad se debe a que en realidad están vendiendo sus habilidades domésticas. En este sentido se manifiesta una verdadera simbiosis entre las actividades de la empresa y las del hogar. La mujer no descuida sus obligaciones domésticas pues elabora el producto que vende en su casa e inclusive, en ocasiones, su familia come el remanente de los alimentos que no fueron vendidos. Al igual, el gasto familiar y el gasto operativo de la empresa son conceptos indiferenciados en su presupuesto.

Un elemento importante en la estrategia empresarial, que repercute en la generación de utilidades de estas pequeñas empresas familiares, es la marcada diferenciación en el tipo de comida que ofrecen los hombres y las mujeres. Los primeros generalmente venden perros calientes o tacos de carne mientras que las segundas se dedican a vender garnachas. La causa de esto es que los hombres se atreven a invertir más dinero en sus negocios, o sea que tanto la infraestructura como el insumo tienen un costo más alto. La mujer por su parte evita el riesgo financiero y su inversión la canaliza más en tiempo trabajado; sobre todo en la fase de elaboración del producto. En este sentido, el hombre muestra mayor perspectiva empresarial pues el tipo alimentario al que se dedica le permite mayor tiempo en la venta y mucho menos esfuerzo en la elaboración; esto por consiguiente le permite obtener mayores ingresos. Por ejemplo, una señora que vende sopes y quesadillas invierte de seis a ocho horas preparando los diversos guisos y sólo le quedan tres horas por la noche para vender. Por el contrario, un hombre que vende perros calientes sólo dedica seis horas por la mañana exclusivamente a la venta pues todos los insumos los compra ya preparados y por las tardes trabaja como cuidador de una construcción. Al igual, un vendedor de tacos de vísceras de puerco y res compra sus insumos en un mercado cerca de su puesto y sólo invierta una hora en elaborar las salsas; de esta forma puede permanecer de seis a ocho horas exclusivamente atendiendo al público.

Esta habilidad empresarial en los hombres ha permitido que algunos hayan podido multiplicar sus puestos de venta de comida pudiendo en algunos casos, acumular grandes riquezas. Un caso extremo es el dueño de una "flotilla" de puestos de tacos de cabeza que tiene diez coches, avión particular, organiza grandes fiestas y según comenta uno de sus empleados "tiene más de una mujer". Curiosamente, estos grandes empresarios capitalistas no cambian de lugar de residencia para vivir en colonias lujosas de la ciudad, en cambio, construyen grandes casas con materiales de construcción costosos en las mismas colonias populares donde comenzaron a residir. Existen varias causas por las que no se da una movilidad residencial: vivir en la colonia popular les permite utilizar parte de su espacio habitacional para centralizar la fase de elaboración y almacenaje del producto que se vende posteriormente en lugares altamente rentables de la ciudad; pueden tener otro negocio derivado de la venta de alimentos como es la crianza de puercos; y más aun, su posición les da gran prestigio dentro de la clase social que los vió florecer permitiéndoles manejar formas de contratación de mano de obra, sobre la base patrón-cliente con los vecinos del lugar.

Relaciones laborales y convenios de trabajo

La contratación formal de trabajadores es prácticamente inexistente en la venta de comida en vía pública. Estas empresas no observan las obligaciones ni derechos legales entre empresario y trabajador y, por supuesto, no existe una organización sindical que represente los intereses de los trabajadores. Las relaciones laborales se rigen en todos los casos por la manipulación de lazos tradicionales. Siempre se recurre al apoyo de cualquier miembro que habite bajo el mismo techo, sea familiar directo, pariente lejano o compadre, y además cuando la capacidad de la empresa lo requiere, se capta fuerza de trabajo que recibe de alguna u otra forma una retribución monetaria por su trabajo.

En las pequeñas empresas familiares, el dueño es el "comodín", es decir, siempre está presente y toma parte de todas las actividades del negocio. Se auxilia de uno o varios miembros de la familia ya sea para efectuar la compra de insumos, limpiar el lugar, elaborar los alimentos, atender y cobrar a los clientes o bien para negociar con los empleados del gobierno la observancia de los requisitos legales. Ilustra esta situación el caso de un mujer empresaria que elabora quesadillas: su marido compra los insumos antes de ir a trabajar como chofer particular; durante el día ella elabora la comida que va a vender. Por las tardes, su hijo le ayuda a limpiar y a preparar el puesto; a la hora de venta ella prepara las quesadillas y cobra; una cuñada prepara tostadas y atiende a los clientes, su hijo asiste en lo que sea necesario, y su marido "se arregla" con los policías viales por trabajar en forma ilegal.

Un elemento generalizado en la venta popular de comida es el empleo de menores de edad para desarrollar actividades auxiliares y su capacitación en la práctica del oficio que va a desempeñar. Algunos incluso empiezan el aprendizaje desde pequeños. Una persona que elabora tacos de canasta comentó: "Sólo en la familia sabemos la cantidad de salsa que llevan los tacos pues mi padre desde pequeño me enseñó el secreto para que el taco no se batiera". Una persona que elabora tamales en su casa también decía que su madre le había enseñado el truco de cómo envolver para que la masa fuese más rendidora.

Los empresarios capitalistas también necesitan de sus familiares para expandir sus negocios. Es a la esposa, hijos, cuñados, hermanos, primos, etc. a quienes se les delega la responsabilidad de atender las actividades claves de la empresa. En todos los casos, los lazos de parentesco conllevan un alto grado de confianza por lo que todos cuidan y comparten el capital de la familia.

La ayuda familiar no recibe una remuneración fija por el trabajo desempeñado, sin embargo, existe un pago en especie. Las pequeñas empresas aseguran casa, sustento y, en forma inconstante y variable, una cierta cantidad de dinero por el esfuerzo desempeñado. Los familiares de grandes negocios obtienen como pago a sus esfuerzos, terrenos, casas, coches, educación para sus hijos, es decir, es un socio más de la empresa y por lo tanto disfruta de los dividendos que se obtienen del negocio.

En las empresas capitalistas tradicionales, la familia se encarga de obtener los insumos, y de contratar y supervisar al personal. Para el resto de las actividades tienen que negociar convenios de trabajo con personas con las que se tienen de antemano relaciones personales. Hay empresarios que viajan a sus comunidades de origen en la

provincia a buscar gente que quiera trabajar en la ciudad. Son empleados muy leales al patrón aunque a veces inestables pues muchas veces emigran a la ciudad para obtener el dinero que necesitan para algún gasto determinado y cuando logran acumularlo regresan a su lugar de origen. Hay otros empresarios que prefieren buscar trabajadores que vivan en su mismo lugar de residencia.

Hay varias formas de contratar y remunerar al personal. En las fábricas de comida y en algunos puestos de venta se paga un salario. La cantidad varía pero casi siempre gira alrededor del salario mínimo, o sea entre $800 y $1.200 diarios. La desventaja laboral de este trabajador es que carece de cualquier protección institucionalizada a sus derechos ya que recibe un salario por día, mas no el equivalente de 40 horas semanales. De esta manera no recibe remuneración si falta algún día o por el séptimo día de descanso, y por supuesto no hay ningún contrato formal por tiempo determinado. Así es que a este trabajador se le puede despedir sin liquidación. A pesar de estas condiciones, algunos inmigrantes que tienen a sus familias en el lugar de origen prefieren este tipo de convenio laboral porque trabajan diez o quince días seguidos sin descansar y se toman cuatro días para ir a visitar a sus familias.

Contratar a trabajadores por un salario fijo no resulta ser la mejor opción para las empresas capitalistas de venta de comida en vía pública pues es difícil vigilar eficientemente a los trabajadores y esto por lo general, se presta a que éstos procuren realizar su propio negocio para compensar los bajos ingresos recibidos por su trabajo. Además, a diferencia de otros canales de venta de comida preparada, en estos casos el trabajador rara vez recibe una propina. Un caso ilustrativo es el de un empleado de un carrito de perros calientes que comienza a vender su propio producto cuando él estima que el monto de venta es suficiente para satisfacer a su patrón. El dueño de esta flotilla de puestos de perros calientes comentó al respecto: "yo acepto que mis trabajadores hagan su lucha mientras yo obtenga lo esperado".

Los dueños de empresas capitalistas tradicionales han optado por mantener otras medidas laborales con sus trabajadores para evitar problemas y asegurar una mayor ganancia. Una de las alternativas es la venta a comisión (Bromley y Birkbeck 1983 - 37) mediante la cual los dueños de fábricas clandestinas de comida mantienen convenios con personas que se encargan de vender el producto al público y recibir un porcentaje sobre la venta. En caso de no tener una buena venta, el empleado puede devolver la mercancía, la que es mezclada con producto fresco para ser vendida al día siguiente o ser usada como alimento para animales. Este es el caso de algunos vendedores de tacos de canasta, propietarios de la canasta y los lienzos donde se guarda el producto y a quienes el fabricante proporciona tacos completamente listos para vender, debiendo pagar una ganancia fija sobre las ventas. Por ejemplo, cada vendedor recibe de 500 a 1.000 tacos diarios que vende a un precio preestablecido de $10, retorna $8 al fabricante y se gana una comisión de $2 por taco. A veces, estos vendedores logran incrementar sus ganancias vendiendo a algunos clientes el producto a un precio más elevado.

Otra alternativa laboral es el trabajo dependiente (Bromley y Birkbeck 1983 - 38). En este caso el fabricante o distribuidor de comida ofrece las instalaciones, una buena localización, permisos para trabajar y ocasionalmente crédito sobre el insumo. A cambio, el vendedor tiene la obligación de comprar el producto alimentario exclusi-

vamente a ese distribuidor a un precio mucho más elevado que el que se ofrece en el mercado. El distribuidor impone estas reglas de intercambio puesto que se está cobrando el arrendamiento del equipo, local y los permisos para trabajar. El trabajador dependiente no recibe una comisión fija y el monto de sus ingresos corre por su propio riesgo ya que tiene que absorber la pérdida en el caso que tenga ventas bajas pero también puede manejar el negocio de tal forma que consiga un buen margen de ganancias. En este caso, el ingreso neto del trabajador dependiente es similar al del trabajador a comisión aunque el fabricante o distribuidor obtiene mayores ventajas, principalmente porque no tiene que absorber las pérdidas por ventas bajas y además porque asegura una demanda elevada de su producto al ser él quien provee espacios económicos altamente rentables. Un ejemplo de esta situación es el dueño de una fábrica de cabeza de res quien a su vez tiene alrededor de 15 puestos en una de las delegaciones del D.F. El reparte diariamente a cada puesto la cabeza de res ya hervida y las tortillas. El empleado tiene la libertad de comprar los insumos para elaborar las salsas picantes[8]. El precio al que se ofrecen los tacos de cabeza no se puede alterar tan fácilmente porque todos los puestos están localizados en una misma zona. El monto de la ganancia depende de la habilidad que tenga el vendedor para utilizar al máximo la carne que pueda extraer de la cabeza de res y que se puede ofrecer en un taco. O sea, aquí lo importante es la optimización en el rendimiento del producto.

Comparando estos ingresos con el salario mínimo de un trabajador contratado formalmente ($816 diarios), se puede ver que en los tres tipos de convenios laborales, el vendedor de comida cuenta con mayor flexibilidad para obtener ingresos iguales o aun mejores, pero también existen mayores riesgos por lo inestable que puede ser en algunos momentos la venta de comida en vía pública. Las prestaciones sociales[9] que recibe un trabajador contratado de acuerdo con los reglamentos legales son de alguna manera obtenidas en este tipo de trabajo. La relación entre el dueño y cualquier tipo de empleado, ya sea asalariado, a comisión o dependiente, está fuertemente revestida por una actitud paternalista por parte del patrón. Este último se convierte en la mejor alternativa que tiene el trabajador para obtener protección y ayuda en momentos difíciles. El patrón es el que puede prestar dinero para cubrir gastos de enfermedades, funerales o festejos. Estos apoyos eventuales no siempre se pagan de inmediato y por ello el patrón no cobra intereses. Sin embargo, subordina más al trabajador a las condiciones impuestas por el benefactor.

En resumen, se puede afirmar que las estrategias empresariales utilizadas en este tipo de actividad, así como las formas de contratación y remuneración de la fuerza de trabajo permiten la existencia de negocios que no podrían sobrevivir y mucho menos expandirse si se siguieran prácticas modernas de organización laboral pues sus datos operativos serían tan elevados que no podrían vender un producto alimentario al alcance de las clases populares.

---

[8] En lugares donde existe una elevada competencia abierta, por concentración de muchos negocios con el mismo tipo de insumo, la sazón que se le da a las salsas picantes es la clave para atraer a los clientes.

[9] Un trabajador formalmente contratado tiene derecho a los servicios que presta el Instituto Mexicano de Seguro Social, con lo cual recibe atención médica gratuita para sí mismo y su familia y otro tipo de prestaciones como pensión por retiro o préstamos personales.

Relación de estas empresas con el medio ambiente

Después de presentar las variaciones en la dinámica interna de los negocios que venden comida preparada en vía pública es importante analizar las similitudes y diferencias en la forma que las pequeñas empresas familiares y las empresas capitalistas tradicionales se enfrentan a factores externos. Tres son los elementos más importantes a considerar: el clima, la relación con proveedores de insumos y el control que ejerce el aparato del Estado para conceder permisos de venta de comida ambulante.

Clima

Por trabajar a la intemperie estas empresas son muy vulnerables al medio ambiente. En la ZMCM el clima es más o menos homogéneo durante todo el año; sólo dos o tres días durante el invierno llega a temperaturas alrededor de 5°C y durante los meses de abril y mayo hay unos quince días calurosos, aunque no rebasan los 38°C y en las noches refresca un poco. Sin embargo, hay una larga temporada de lluvias que comienza en mayo-junio y termina en septiembre. Durante esta temporada de cuatro o cinco meses, los menos afectados por el clima son los vendedores que tienen puestos semifijos de lámina donde pueden resguardar sus insumos y donde algunos clientes pueden protegerse de la lluvia. De todas formas, la demanda durante la época de lluvia disminuye y aquellos que tienen instalaciones totalmente improvisadas tienen que suspender sus actividades por completo.

Relación con proveedores de insumos alimentarios

La capacidad de negociación en la obtención de insumos marca diferencias en las condiciones para obtener un mayor o menor margen de ganancias entre las pequeñas empresas familiares y las empreses capitalistas tradicionales.

El monto por la compra de insumos alimentarios depende de cuáles fases de la cadena distributiva son controladas por el vendedor de comida en vía pública. Como se anotó, aquellos empresarios que administran sus negocios con medidas de integración son los que más eficientemente rebajan sus costos pues al comenzar el proceso productivo desde la crianza del animal, eliminan la intermediación y optimizan el uso de todas sus partes.

Otros vendedores de comida popular compran todos sus insumos en crudo (en el caso de la verdura), destazados (en el caso de la carne) o semielaborados. Los

empresarios, tanto grandes como pequeños, procuran mantener una relación personal con sus proveedores. Esto permite algunas ventajas en la compra de insumos perecederos como la calidad, la obtención de productos escasos y, ocasionalmente, una forma de crédito llamada "dar fiado". En dicha transacción es la confianza y no la solvencia económica del negocio lo que permite un pago retrasado (por un período de una o dos semanas) de los insumos obtenidos.

Desde luego, son las empresas capitalistas las que mayor ventaja obtienen ya que su volumen de compra les permite acudir a aquellos canales de abasto de la ciudad donde pueden conseguir mejores condiciones. Estas tienen además la posibilidad de especular con aquellos productos que se pueden almacenar por algún tiempo, como el aceite, el chile, la cebolla o la papa que se consumen en cantidades bastante elevadas. Las pequeñas empresas familiares, por lo contrario, tienen que sufrir las vicisitudes cotidianas del abasto al menudeo.

El sector comercial de alimentos en la ZMCM es sumamente complejo. Los productos perecederos que provienen del campo se introducen a la ciudad, principalmente, a través de los grandes centros de abasto (la Central de Abasto, la Merced y el mercado de Jamaica para verdura y fruta; el rastro de Ferrería para todo tipo de carne y el mercado de la Viga para pescado). La comercialización al mayoreo se caracteriza por depender de unos pocos introductores y mayoristas. El control oligopólico sobre estos productos perecederos origina prácticas especulativas y encarecimiento injustificado de algunos productos.

La distribución al menudeo cuenta con una gran diversidad de canales en la siguiente forma: "Se estima que el 24 por ciento del valor total de ventas de productos alimenticios se comercializaba en 1983 en los supermercados privados, ubicados en barrios de ingresos medios o altos; otro 10 por ciento pasaba por las tiendas y auto-servicios del sector público o "social", y aproximadamente 50 por ciento se podía atribuir al conjunto de pequeñas tiendas de abarrotes o ventas especializadas (29 por ciento), o mercados públicos (21 por ciento)". (Hewitt de Alcántara y Meyers, 1984 - 12). O sea que la mitad de la distribución directa de alimentos al público se canaliza a través de negocios tradicionales, poco dinámicos que se ven obligados a ofrecer sus productos a precios elevados y muchas veces de baja calidad.

El uso de uno u otro canal de abasto afecta en forma definitiva el precio que se tiene que pagar por el producto y el tiempo que se invierte en hacer la compra. Los únicos productos utilizados en la venta de comida en vía pública que se escapan de estas discrepancias en precios son: la masa de maíz con la que se elaboran las garnachas; la tortilla y el pan que se utiliza en la venta de tortas. El estado mantiene una política permanente de subsidio a estos productos, por lo que estos insumos de primera necesidad se mantienen muy por debajo de su valor real. En los últimos meses de 1984, el precio al público de la tortilla es de $21 por kilogramo y de $3 por pieza de pan y su precio real según estimaciones dadas por la Secretaría de Comercio es de $50 por la tortilla y $6 por el pan[10] o sea que hay una diferencia del 138 por ciento y

[10] Estos precios varían de acuerdo con los incrementos en el precio de garantía que otorga la Comisión Nacional de Subsistencias Populares a algunos productos agrícolas de consumo básico.

100 por ciento respectivamente. Esta medida contribuye en todos los casos a minimizar costos, lo cual es utilizado por las empresas capitalistas tradicionales para generar mayores riquezas pues son a estos y no al consumidor final a los que se revierte este beneficio económico.

Para todos los otros insumos que necesitan los negocios de comida en vía pública, el canal de comercialización dentro de la ZMCM donde se obtienen los insumos más baratos son los grandes centros de abasto. A estos lugares acuden los empresarios capitalistas y ocasionalmente algunos pequeños empresarios. Los primeros transportan la mercancía en sus propios vehículos mientras que los segundos se levantan de madrugada y viajan en autobús una o dos horas. Para estas personas el ahorro económico justifica la inversión en tiempo. Otros pequeños empresarios prefieren comprar sus insumos en lugares de abasto cerca de su negocio porque tienen un consumo muy limitado, poca facilidad de transporte, falta de espacio para almacenaje y, lo más importante, estos negocios producen poco dinero en efectivo lo que sólo les permite abastecerse de pequeñas cantidades que se utilizan de manera inmediata para obtener el excedente que les permite invertir al día siguiente. Así, para la compra de insumos, estos pequeños establecimientos viven amenazados por las constantes fluctuaciones en precios y en existencia de algunos productos, sin ninguna posibilidad especulativa y con muy poca capacidad de negociación. Ilustra esta situación el caso de una vendedora de sopes que tiene un consumo elevado de aceite. Ella sabe que le conviene comprar 20 o 30 litros de aceite a granel en la Merced, pero sus limitados recursos monetarios sólo le permiten comprar diariamente dos o tres litros de aceite de marca a un precio más elevado y con dificultad para conseguirlo diariamente porque la demanda sobrepasa la oferta de este producto en la zona donde reside.

En lo que se refiere a la compra del menudeo, los canales donde estos pequeños negocios familiares pueden conseguir mejores precios son los tianguis y mercados sobre ruedas. Estos son canales de abasto móviles que diariamente se instalan en puntos distintos de la ciudad dentro de una ruta fija. Sus precios son inferiores con relación a los locatarios de mercados públicos pues los mercados móviles tienen un mayor volumen de ventas al renovar su clientela día a día. La inconveniencia de estos canales de comercialización es que sólo ofrecen su servicio en la misma zona una vez por semana. Así, los pequeños negocios tienen que acudir a mercados públicos, supermercados o inclusive recauderías (pequeños negocios de venta de perecederos instalados en locales comerciales donde se consiguen insumos a un precio muy elevado por sus altos costos de operación).

Para los pequeños negocios de comida que se localizan en el centro de la ciudad, un canal al que se recurre con frecuencia es el proveedor a domicilio. Esta persona no cuenta con un local sino que compra diariamente fruta y verdura en los grandes centros de abasto y después la revende. Estos productos los transporta en bicicleta o en carretillas (llamados diablitos) que el mismo jala. Desde luego que este proveedor a domicilio tiene que dar su producto un poco más caro para obtener alguna ganancia. Sin embargo, si se toma en cuenta el costo del transporte y el tiempo invertido en efectuar la compra, el precio al que ofrecen estos insumos resulta ser económicamente igual o mejor.

Los diversos tipos de carne y vísceras utilizadas son productos que exigen un

desembolso mayor de dinero. La carne se compra por canal o en partes según el volumen de ventas y las partes que se puedan utilizar para su venta. El criterio para preferir un tipo de carne o víscera más que otra es el tiempo de preservación y la merma. O sea, es importante comprar insumos que ofrezcan un buen rendimiento y que se conserven bien por más tiempo sin refrigerar. En este sentido la que presenta menos riesgo es la carne de res. En los canales populares de venta de comida se utilizan las partes más corrientes del animal. La más ofrecida es el espinazo, una carne dura y correosa pero muy barata en relación con otras partes de la res y como se corta en trozos diminutos para introducirse en la tortilla no se percibe su consistencia.

Otras partes de la res que se consumen en vía pública son la cabeza y las vísceras. Durante la década pasada, los grandes distribuidores compraban estos productos a ganaderos de Texas pues son partes que no tienen demanda en el mercado alimentario de Estados Unidos. Pero como el precio se elevó considerablemente por las devaluaciones del peso mexicano en 1981, y además se tomaron medidas estrictas para reducir las importaciones, el abasto del extranjero es un riesgo serio. Actualmente la cabeza y las vísceras de res llegan a Ciudad de México directamente de las zonas ganaderas del país como Huasteca Potosina, Sonora y Tabasco. Estas partes de la res nunca se distribuyen en crudo sino que, antes se limpian y cuecen. Las condiciones de elaboración son bastante insalubres. En uno de estos establecimientos las vísceras se limpian en el suelo con una manguera para regarlas de agua y una persona quita la mugre de estos productos con los pies. Después se introducen en grandes tinacos de lámina donde se cuecen. Los distribuidores utilizan las cajuelas de sus carros particulares para transportar estos insumos, de esta forma evitan que la policía vial averigüe la procedencia de los productos.

La carne de borrego y de cerdo no tienen la elevada demanda diaria de la carne de res, su consumo más importante forma parte de las actividades recreativas de fin de semana. Esto se debe precisamente a que su costo es mayor a causa de la elevada merma de estas carnes y al tiempo que se emplea en su elaboración. Aquellos que venden este tipo de animal y no tienen su propio criadero, recurren en ocasiones al rastro de Ferrería, donde compran el animal por canal. O bien, si el puesto es muy pequeño lo compran al precio de menudeo en cualquier carnicería próxima a sus empresas y también hay un abasto muy importante de animales comprados en rastros clandestinos como se verá más adelante.

Por último, la compra de bebida embotellada y de productos alimentarios "chatarra" son distribuidos cotidianamente en forma muy eficiente por las grandes industrias alimentarias modernas. En estos casos, no hay modificaciones en los precios ni por cantidad que se compre ni por lugar donde se localiza el puesto de comida, por esto y por ciertas condiciones impuestas por las empresas alimentarias, el precio de estos productos al público es bastante estable.

En esta sección, se pudo apreciar que en esta compleja red de abasto, las diferencias en posibilidades y limitaciones de optar por uno u otro canal para adquirir los insumos alimentarios, están determinadas principalmente por el poder de compra de estos negocios.

Estrategias en el uso de los insumos alimentarios

En estos canales populares de venta de comida se optimiza al máximo el uso de los insumos. Dicho reciclaje favorece la economía de la empresa pues reduce el margen de pérdidas por concepto de lo que para los patrones de consumo de la clase media y alta se considera desperdicio comestible. Son varios los ejemplos que ilustran esta situación:

- En el caso de las pequeñas empresas familiares, cualquier excedente se utiliza para el consumo familiar. La dueña de un puesto de garnachas expresó: "No podemos darnos el lujo de tirar o regalar lo que hace unos años utilizábamos para alimentar a nuestros perros y gatos, ahora todo lo aprovechamos para comerlo en la casa".
- El desecho se utiliza de varias formas. Algunas fábricas de tamales de primera calidad, revenden a los vendedores ambulantes y a un precio inferior el tamal que no pudieron vender a su público.
- Los puestos de jugos de fruta venden la cáscara de naranja que se utiliza en las fábricas de refresco y también la del plátano que se industrializa como abono.
- Partes de la cabeza de res que no se utilizan en los tacos, como el hueso y el sebo, se utilizan para hacer peines y fabricar jabones y veladoras.
- Gran parte del desecho comestible se emplea en la crianza doméstica de animales. Algunos vendedores ambulantes tienen criaderos en sus casas, pero muchos otros venden o regalan este excedente a recolectores que utilizan el desperdicio comestible de los negocios de comida preparada, desde restaurantes de lujo hasta pequeños puestos en vía pública. Estos criaderos domésticos no sólo sirven para abastecer a la familia de carne sino que existe un extenso mercado clandestino para la venta de carne en la ZMCM.

Forma de enfrentar la inflación

En años recientes, debido a la crisis económica que atraviesa el país, ha habido un alza constante de precios en los insumos alimentarios. Entre enero y diciembre de 1984 solamente los costos de los insumos más utilizados en la venta de comida en vía pública aumentaron en proporciones como las de estos ejemplos: tortilla en 35 por ciento, cebolla en 104 por ciento, tomate en 120 por ciento, aceite en 102 por ciento, masa en 30 por ciento, queso en 64 por ciento, frijol en 52 por ciento, puerco en 64 por ciento. Es decir, entre un 39 y un 120 por ciento según datos del Instituto Nacional del Consumidor.

El terrible encarecimiento de los insumos alimentarios ha sido objetivamente analizado por el Taller de Coyuntura de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional de México que estima que "de octubre de 1983 a agosto de 1984, el costo de la canasta básica de alimentos más esenciales se encareció en 70,2 por ciento, en tanto que el salario mínimo sólo aumentó 56,0 por ciento". (Periódico "Uno más Uno", septiembre 24, 1984). El alza por concepto de compra de insumos que hemos

mencionado en el párrafo anterior, no se ha podido transferir de igual forma al precio del producto vendido, puesto que la comida en vía pública durante el año de 1984 tuvo un alza general del 39 al 50 por ciento. Por esta razón y para que las empresas puedan seguir funcionando, los vendedores de comida han tomado las cuatro medidas siguientes:

- En todos los canales de abasto, excepto las cadenas de supermercados, se pueden comprar insumos de segunda o tercera clase. Verduras como el jitomate pueden obtenerse un poco pasadas para las salsas. La tortilla semidura puede servir para las tostadas. También hay carne o pollo no muy fresco que se compra directamente a los introductores en los rastros y que estos últimos no pudieron vender a los comerciantes al menudeo. "En este negocio no hay más que comprar lo de tiro de combate", dijo un vendedor ambulante.

- Se reduce, elimina o reemplaza el ofrecimiento de algunos insumos dependiendo de las fluctuaciones en su precio. Por ejemplo, la cebolla o algunas partes del animal.

- Se utilizan productos con mayor rendimiento. Por ejemplo, para los caldos de pollo se emplea gallina, pues su carne es más grasosa, o se utilizan los chiles más picantes para que el cliente consuma menos.

- Los alimentos de mayor costo se ofrecen con productos más baratos. Por ejemplo, los guisados de carne se ofrecen con mucha salsa y papa para aparentar que las porciones son abundantes o los tacos se sirven con mucho cilantro y salsas. También la carne que lleva el taco se utiliza sin limpiar o sea que no se le quita la grasa o el nervio. Al igual, la carne se combina con otras carnes de menor calidad. La carne de res comprada en rastros e inspeccionada oficialmente es combinada con carne de caballo o burro que se puede obtener en rastros clandestinos, o la carne de borrego se combina con la carne de chivo que tiene menor merma. Esta carne puede conseguirse a un precio 20 o 30 por ciento inferior al de la carne obtenida bajo inspección sanitaria. El Dr. Arturo Lomelí declaró en un periódico local que: "el consumo de carne de caballo, burro, mula y hasta perro se utiliza en el 90 por ciento de los establecimientos que venden taquitos".[11]

Por último, se utilizan insumos considerados desperdicio de productos alimentarios que, como el chicharrón prensado, se obtiene del chicharrón viejo que no se ha vendido y que se utiliza en los tacos de canasta o en la longaniza corriente que es un embutido elaborado con el desecho de la carne de puerco. También en los puestos de mariscos se vende un platillo llamado mata de mula que es el nervio del pescado grande.

En general, se aprecia un fraude al consumidor que va en detrimento de su salud con el fin de que el poder adquisitivo de sus ingresos no se vea aun más reducido.

---

[11] El Dr. Lomelí, director de la Asociación de Estudios para la Defensa del Consumidor, a.c., hizo esta declaración al periódico "Ovaciones", el 25 de agosto de 1984.

Relación con el Estado

La mayoría de los puestos ambulantes se ubican en patrimonio público, lo que lleva a una inestabilidad crónica en el uso del suelo. Esta situación fuerza a estas empresas a tomar parte en un proceso continuo de negociación con el aparato burocrático del D.F. y el Estado de México para ocupar un espacio en la calle con fines comerciales.

Hay tres formas de concebir el uso de suelo urbano para el comercio ambulante: la primera es el "espacio vedado" compuesto por algunas avenidas principales y vías rápidas, donde no se pueden instalar puestos de ninguna naturaleza. El segundo es el "espacio tolerado", generalmente relacionado con sitios altamente rentables por la gran afluencia de personas, como las estaciones de metro, las centrales camioneras, las zonas industriales, los alrededores de oficinas públicas, hospitales, escuelas, mercados públicos y parques recreativos. En estos casos se permite la venta de comida pero bajo ciertos convenios que en algunos casos son totalmente ilegales, como se verá más adelante. Y por último está el "espacio autorizado" compuesto, en general, por las calles de los asentamientos periféricos o donde transita solamente gente local. Aquí el mercado potencial es muy limitado debido al bajo poder de compra de los residentes.

Ninguna de las categorías mencionadas sobre uso del suelo son permanentes. Las constantes modificaciones dependen en el fondo de las políticas vigentes en la administración pública de la ZMCM. Cuando las presiones sobre el Estado para la creación de empleos son agudas, existe un mayor grado de tolerancia. Por ejemplo, antes de la década de los setenta el gobierno del D.F. otorgó permisos legales en zonas preferenciales a ciertos grupos de vendedores ambulantes, los cuales siguen vigentes hasta la fecha. En otros casos, cuando hay cambios en puestos burocráticos se sanciona, casi siempre, cualquier tipo de venta en la calle para "dejar limpia la ciudad y sobretodo para que no haya cola que nos pisen" como comentó un jefe administrativo encargado de la vigilancia del comercio ambulante. Son tan grandes las contradicciones y tan ambiguas las bases con que cada delegación del D.F. y municipio del Estado de México permite, tolera o restringe el surgimiento de puestos en vía pública que a pesar de que oficialmente están cancelados todos los permisos legales, existe un complejo aparato que controla la presencia de comerciantes de comida en la calle.

Estructura burocrática a cargo de los puestos ambulantes

¿Cuáles son los canales de comunicación entre los dirigentes políticos y los vendedores ambulantes? Existe una estructura formal responsable por la vigilancia de estos puestos. La persona que mantiene la comunicación más directa con estos vendedores es el jefe de mercados o el jefe de vía pública. En algunas delegaciones, esta persona cuenta con inspectores que le ayudan y que dependen de algún subdelegado en el caso del D.F. y del presidente municipal en el caso del Estado de México. Esta es la estructura burocrática que ejecuta el reglamento de mercados al que están sujetos los vendedores en vía pública. En forma paralela, hay una constante vigilancia

por parte de la policía vial que, en realidad, no tiene atribuciones legales para ello. Lo que sucede es que no hay un reglamento claro y adecuado para la gran metrópoli de hoy por lo cual es muy fácil amañar cualquier información sobre leyes y reglamentos que otorgue poder a cualquier nivel de la burocracia política. Existe además un canal de comunicación al que recurren a menudo algunos vendedores ambulantes del D.F. que es la Federación de Organizaciones Populares (FOP). Esta pertenece a la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) que a su vez forma parte del Partido Revolucionario Institucional (PRI)[12], partido en el poder a partir de la consolidación de la nueva clase política que surgió como producto de la Revolución de 1910. La FOP juega el papel de puenteo entre las demandas de estos comerciantes y los dirigentes públicos dentro de la estructura formal.

Afiliación al partido en el poder

¿De qué forma se organizan los vendedores ambulantes? Las agrupaciones más antiguas y que aún siguen vigentes son las uniones que están ligadas directamente a la FOP. Las primeras que se fundaron son las que representan un determinado tipo de alimento, como la unión de tamaleros y atole, la unión de jugueros, la unión de comerciantes de pan de feria y la unión de palomitas de maíz y algodón de azúcar. Cabe anotar que no son tipos alimentarios claves en la distribución de alimentos de la Ciudad de México sino parte de los productos que se consumen en lugares recreativos. Está también la unión de invidentes que comenzó a operar en el período del Presidente Ruíz Cortinez en los años cincuenta. A estas personas se les concedieron permisos oficiales para tener puestos en vía pública. De hecho, los invidentes subarriendan estos puestos por uno o dos turnos al día, cobrando por cada puesto en 1984 de $750 a $1.500 por turno, según la zona. Algunos tienen varios puestos aunque parece que no sobrepasan de cinco; estos puestos generalmente venden mariscos, aunque también pueden vender tacos. Por el apoyo que reciben del estado, los invidentes a veces actúan como prestanombres, obteniendo permisos para que otros (generalmente parientes) trabajen en puestos ambulantes en zonas céntricas. A principio de 1984, un invidente podía ganar entre $150.000 y $200.000 para realizar esta operación. Otro tipo de organización son las uniones que aglutinan a vendedores ambulantes por zona, por ejemplo la Unión de Comerciantes de los Pasos a Desnivel de la Calzada de Tlalpan, a la cual pertenecen 93 puestos que venden comida, ropa y artículos personales. Algunas de estas uniones pertenecen a su vez a federaciones, como por ejemplo, la Federación Coordinadora de Comerciantes en Pequeño del D.F. que dentro de su estructura interna tiene una coordinación de comercio semifijo.

Por pertenecer a estas uniones directamente afiliadas a la FOP, los vendedores

[12] El Partido Revolucionario Institucional (PRI) se formaliza como tal en 1942 aunque tiene sus antecedentes en el Partido Nacional Revolucionario (PNR) que se inició en 1925 y en el Partido de la Revolución Mexicana (PRM) iniciado en 1938. En 1943 se otorga el carácter legal a la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) la cual también tenía existencia previa dentro del PRI como Federación de Acción Popular y Cultural. En la actualidad representa a asociaciones de profesionales, comerciantes y no asalariados, o sea, a todo aquel que no es parte del sector obrero o del sector campesino.

ambulantes reciben una relativa seguridad en el territorio que ocupan, generalmente dentro de las areas autorizadas donde la clientela es bastante restringida. También obtienen la protección de una agrupación que negocia directamente su situación con el jefe de mercados dentro de la estructura formal y que a veces permite un cierto control sobre la proliferación de puestos que venden el mismo tipo de comida con lo cual se evita la saturación de una zona determinada. Los afiliados tienen que pagar una cuota fija a su agrupación. A finales de 1984 llegaba a $216 mensuales. Esto en ningún momento los exime de pagos esporádicos, a veces de algunos miles de pesos, para "regalos" a funcionarios públicos de alto nivel con el objeto de mantener buenas relaciones en caso de que se presenten algunos cambios en las políticas vigentes con respecto a esta actividad económica.

Toda esta complicada y dispersa afiliación diluye una unión fuerte de los vendedores en vía pública. El Estado, sin embargo, se ve favorecido pues automáticamente los convierte en aliados incondicionales del sistema. PRI sustenta así votos cautivos para los puestos de elección popular y asegura el acarreo de personas a cualquier evento cívico o político que requiera de la presencia masiva de militantes, legitimando públicamente su poder.

Formas alternativas de relación con el aparato de Estado

En 1972 cuando se descentralizó la administración pública del D.F. en 16 delegaciones políticas hubo grandes cambios en la comunicación entre los vendedores ambulantes y la estructura política formal. En ese momento, se acentuó el debilitamiento de las uniones de vendedores ambulantes, poniéndose en práctica una medida alternativa para ocupar los espacios urbanos rentables en que resultaba más eficaz fortalecer una relación vertical directa con el aparato de Estado. En la práctica lo que operan son acuerdos no estipulados por la ley que se suscitan por la complicidad de gentes en distintas esferas de la estructura del Estado. Esto ha dado pie a la integración de un grupo de agentes dentro y fuera de la estructura burocrática responsables de canalizar las medidas políticas en favor de los vendedores ambulantes. Por ejemplo, en algunas zonas altamente rentables donde no se pueden conseguir permisos para trabajar, existen agentes que exigen a cualquier vendedor que se quiera instalar en esa zona una cierta cantidad de dinero, que puede ser entre $300 y $1.000 dependiendo del tipo y tamaño del puesto. Estas personas se encargan de proteger a los vendedores de vía pública de cualquier medida política en su contra. Esto se hace en coordinación con funcionarios que generalmente se ubican en los niveles inferiores de la jerarquía burocrática. A estos agentes les conviene también militar en el PRI. Un dirigente del partido comentó "para estas personas el pertenecer al partido les sirve como charola política, así cuando tienen que hacer alguna petición siempre enfatizan ser parte integrante del PRI el cual sustenta como principio ideológico defender las condiciones de la gente del pueblo". Estos arreglos se basan en la corrupción y el soborno. Estos convenios ilícitos suelen representar una cierta cantidad de dinero o se arreglan también mediante el pago en especia, ofreciendo regalos que puede representar hasta un c[illegible]he último modelo.

Hay otra forma de trabajar sin permiso oficial y esto es a base de amparos. Este es un recurso legalmente autorizado para que el público en general pueda protegerse en contra de cualquier arbitrariedad de las autoridades federales. Los amparos no tienen en la práctica ningún tiempo definitivo de caducidad pues pueden pasar por revisiones y una serie de trámites legales que les permite perdurar en negociación por un período largo o bien puede haber sentencias definitivas en contra de los amparados que les haga perder a corto plazo su inversión en el trámite y les cancele la posibilidad de trabajar en esa zona de forma definitiva. Todo esto depende del caso y de la fuerza del amparado y también, por supuesto, de la coyuntura política del momento.

Los vendedores a quienes interesa seguir este camino son principalmente los dueños de flotillas. Un ejemplo es una flotilla de 15 carritos de perros calientes que levantó un amparo de 120 días en contra de las autoridades del Estado de México por lo cual pagó $300.000. Al final del período iba a pasar el caso a revisión lo que le podría permitir quizá hasta un año más de operación. Por cada puesto se estaba pagando $20.000 por trabajar al menos cuatro meses en una zona de gran demanda.

El trámite de esta medida legal parece ser un negocio bastante rentable para algunos profesionales. Por ejemplo, un abogado que tiene su propia flotilla de puestos ambulantes en una delegación del D.F. ofreció esta protección a algunos vendedores que trabajaban por su cuenta, por lo cual en 1982 pedía $9.000 mensuales. Uno de estos vendedores informó que pagaba anteriormente $8.000 en forma directa al jefe de mercados, o sea, que prefirió pagar $1.000 más y no tener que negociar personalmente su situación cada vez que se presentara un cambio en el aparato burocrático. Este vendedor ambulante paga una cantidad alta por el derecho al uso del suelo si se considera lo que paga el dueño de una flotilla o aquellos que están afiliados a la FOP.

Hay otros vendedores no incluidos en los casos anteriores, aquellos que trabajan tres o cuatro horas durante la noche en el zaguán de una vecindad o sólo lo hacen los fines de semana. Estos son los más expuestos a las vicisitudes del sistema político pues no tienen ningún medio que los libere, en casos extremos, de ser maltratados por la policía o de que les quiten su puesto en forma arbitraria. Cualquier servidor público que atente físicamente en contra de estas personas, está cometiendo un delito. Generalmente la policía visita estos negocios periódicamente una o dos veces por semana, el dueño les tiene que dar entre $650 y $800 y ofrecer un "buen taco".

Cualquiera que sea el canal utilizado para tener derecho de ocupar un espacio urbano, las personas dedicadas a la venta de comida en la calle son materia prima para un sistema que opera con leyes fácilmente acomodables al beneficio personal de algunos funcionarios públicos.

En toda esta relación con el poder político resalta claramente que el papel regulador del Estado en cuanto a calidad de los alimentos y su manejo higiénico es prácticamente inexistente en la venta de comida preparada en vía pública. En la práctica, los negocios que mantienen cierto cuidado en el tratamiento de los productos, lo hacen por criterio propio y no por el control oficial. El Estado se ha centrado exclusivamente en la vigilancia del uso de espacios públicos y lamentablemente, este papel está plagado de arreglos corruptos. Así, el papel alimentario de las empresas que venden comida en la calle se subordina claramente a su papel especulativo, afectando negativamente el bienestar de la población capitalina que no tiene otra opción.

Ganancias económicas

Y ¿cuánto es lo que estas empresas pueden obtener en términos monetarios? La heterogeneidad en las formas de organizar la producción, la diversidad de la comida ofrecida, así como las oportunidades tan dispares de ocupar un espacio urbano que garantice una gran afluencia de clientes y, ante todo, el mantenerse en una dinámica intermitente por las condiciones prevalecientes en el medio circundante, hacen difícil un cálculo cuantitativamente preciso del manejo financiero de estos negocios. Sin embargo, el siguiente cuadro ilustra algunas tendencias (Cuadro nº 1).

El primer caso ofreció los datos contables de un buen día de venta mientras que los otros dos casos lo definieron como un día normal. El puesto de perros calientes se coloca a la entrada de un cine por lo que el ejemplo puede ser representativo de cualquier día, de jueves a domingo. El segundo caso se ubica en una colonia de la periferia de la ciudad en el Estado de México y el tercer caso está instalado en una calle de un barrio popular en el primer cuadro de la ciudad.

En cuanto a la compra de insumos, el puesto de quesadillas presenta el porcentaje mayor de compra de insumos por el hecho de comprar en recauderías cerca de su negocio donde los precios de los alimentos son mucho más elevados que en otros canales, es por esto que no se registró gasto en transporte.

En el Caso 1, el 25 por ciento por concepto de salario resulta bastante elevado con relación a los otros dos ejemplos. Esto se debe a que quien atiende el carrito es el hijo del dueño y el acuerdo consistía en que su hijo se quedaría con la cuarta parte de la venta. Por ello mismo el empleado llega a obtener mayores ingresos que el dueño. En los otros dos casos existe una importante ayuda de algunos miembros de la familia que no reciben un salario y el gasto por este concepto es para remunerar la asistencia

Cuadro nº 1. Relación contable de un día de trabajo de pequeñas empresas familiares* en 1983.

Concepto	Caso 1: Puesto de perros calientes		Caso 2: Puesto de quesadillas		Caso 3: Puesto de sopes	
	$	%	$	%	$	%
Ventas	3.822	100	8.700	100	5.580	100
Compra insumos	1.719	44	6.854	78	3.350	60
Salario	955	25	400	4	65	1
Transporte	150	4	–	–	230	4
Permisos Estado	300	7	120	1	166	3
Utilidad	798	20	1.326	17	2.230	32

* Salario vigente $475 diarios.

de parientes o comadres, que viven bajo el mismo techo y obtienen comida gratis. En los dos casos es un pago simbólico, sobre todo en el puesto de sopes, pues el pago representa el 8 por ciento del salario mínimo diario. El gasto por concepto de permisos al Estado no llega a representar una suma importante de dinero aunque el caso 3 por ubicarse en el centro de la ciudad ha sido varias veces levantado del lugar por la policía y llevado a la cárcel, aunque su salida siempre la ha arreglado ofreciendo dinero. El carrito de perros calientes da el porcentaje mayor en este renglón, porque trabaja con un amparo que le tramita un abogado.

El dueño del puesto de perros calientes ganaba en un día 1,5 veces el salario mínimo, pero no le era suficiente para mantener a siete miembros de su familia, por esta razón trabajaba por las noches de velador. En ninguno de los otros dos casos se obtuvieron ingresos equivalentes al salario mínimo. Al hacer una relación horas/hombre, en el puesto de quesadillas (Caso 2) el esposo y un hijo asistían en distintas labores a la señora dueña del puesto. En total, al día, la familia invertía 17 horas por lo que para obtener al menos el equivalente al salario mínimo, sus ganancias tendrían que ser de $1.734. De igual manera en el Caso 3, y aunque el porcentaje de utilidad es mayor que en los otros dos, la dueña del puesto tiene la ayuda gratuita de cuatro parientes que trabajan en total 26 horas diarias, o sea que la utilidad neta tendría que ser al menos de $2.652 diarios. Es por esta razón que para poder tener un mínimo nivel de vida, los integrantes de estas familias tienen que buscar ocupaciones alternativas.

Esta situación es totalmente opuesta a los ingresos obtenidos por las flotillas de puestos ambulantes. A continuación se presentan las estimaciones generales de dos de estos casos. El primero es una fábrica de tacos de canasta que en 1983 elaboraba en promedio 50 canastas al día de 500 tacos cada una. El dueño pedía a sus "vendedores a comisión" el reembolso de $3 por cada taco, con lo cual él estimaba una ganancia neta del 50 por ciento. En este caso resulta factible tener un alto porcentaje de utilidad porque sus gastos por compra de insumos los reducía al máximo al tener su propio criadero de animales. Así mismo compraba su verdura directamente en la Central de Abasto y por esta razón su negocio le proporcionaba alrededor de $37.500 diarios, o sea 79 veces el salario mínimo. Otro caso representativo de las ganancias de estas empresas familiares capitalistas es una flotilla de 20 puestos de tacos de suadero ubicada en una de las zonas recreativas más importantes de la ciudad, que a su vez alberga una zona comercial bastante extensa. Este empresario surtía a los puestos de todos los insumos, con lo cual él calculaba una utilidad neta del 25 por ciento después de descontar todos sus gastos operativos. Estos gastos incluían almacenaje y refrigeración de las cabezas de res que compraba masivamente y la cuota que tenía que ofrecer al jefe de mercados por trabajar en forma ilícita. En septiembre de 1984 estimaba para cada puesto una venta diaria entre $5.500 y $12.000. Si se considera un promedio estimado de ganancia de $8.750 por puesto, él ganaba $175.000 diarios, de los cuales $43.750 sería su utilidad neta, o sea, 53 veces el salario mínimo diario.

Esta notable diferencia en ingresos corrobora el hecho de que la venta de comida en vía pública es un espacio económico que no sólo incorpora empresas que no alcanzan el mínimo nivel de subsistencia sino que también incluye empresas que aunque formadas con escasos recursos operan eficientemente bajo pautas organizativas tradicionales con lo que pueden obtener cuantiosas ganancias.

Conclusiones

La venta de comida preparada en vía pública cubre un espacio económico importante en el sistema. Por un lado, resuelve el problema de alimentar a bajo costo a la fuerza de trabajo que mantiene funcionando el aparato productivo de la gran urbe, liberando así a muchas empresas de la responsabilidad directa de alimentar a su fuerza de trabajo, lo cual repercute favorablemente en los costos internos de producción. Por otro lado, es una actividad económica que genera su propio empleo y de esta forma absorbe el excedente de mano de obra no calificada que no tiene cabida en los sectores dinámicos de la economía del país. Estas dos razones justifican la existencia y proliferación de los puestos de comida en la calle, al servir eficazmente a los intereses del desarrollo económico del país.

Para incorporarse al sistema estas empresas han tenido que tomar algunas medidas que les permitan reducir sus costos operativos. Los más importantes son: el uso de infraestructura improvisada que requiere de muy poco capital; las formas de reclutamiento de personal que se escapan de los esquemas formales (y por consiguiente no implican una elevada erogación de dinero) y, por último, el aprovechamiento de insumos que se consideran desechos del sistema alimentario lo cual desafortunadamente tiene consecuencias graves para la salud de los consumidores.

Esta actividad económica no solamente genera empresas que mantienen un proceso involutivo y con posibilidades muy limitadas de generar ingresos sino que favorece la creación de negocios altamente rentables. En este sentido, se confirma que pobreza urbana y sector urbano informal no son sinónimos. Sin embargo, estas grandes empresas no se incorporan al sistema como empresas netamente capitalistas porque hacen uso de estrategias administrativas tradicionales. Es por esta razón que forman parte del sector informal de la economía. Las diferencias más significativas entre la pequeña empresa familiar y la empresa tradicional capitalista (lo cual las sitúa en posiciones estructurales diferentes) son: 1) en la primera, la inversión en trabajo es más importante que la inversión en capital. Es así como la unidad doméstica se ve forzada a ser productora y consumidora, empleada y dueña a la vez. 2) Su escala de producción y venta es reducida, precisamente porque se ubican en espacios urbanos poco rentables lo cual los conduce a buscar otras alternativas complementarias de empleo y así obtener un ingreso que les permita sobrevivir. 3) La situación tan precaria de estas empresas las sitúa en una posición estructural desventajosa pues son más sensibles a las vicisitudes del momento con relación a sus posibilidades de negociación con los proveedores de insumos y a las medidas políticas vigentes en el momento.

De forma contraria, las empresas familiares capitalistas son capaces de generar grandes utilidades al regirse por estrategias de integración y de expansión de sus

actividades económicas, medidas que les permiten una producción de gran escala y un mayor control sobre diversas fases del proceso productivo, consiguiendo así mejores condiciones de compra de insumos que las pequeñas empresas familiares. Para poder expandirse requieren de la captación de mano de obra fuera de la unidad familiar. Hay varios convenios informales para retribuir a su fuerza de trabajo, lo cual ha generado un espacio propicio para la integración de "trabajadores a comisión". Las negociaciones ilícitas con funcionarios públicos permiten a estas empresas monopolizar zonas donde aseguran una considerable demanda de su producto alimentario.

Aun así, hay limitaciones intrínsecas en todo establecimiento que venda comida en vía pública y que define a esta actividad como marcadamente intermitente: una es el factor climatológico que repercute directamente en la demanda que puede tener un servicio que no ofrece resguardo al cliente en la temporada de lluvia o frío. Otra es lo impredecible de las medidas políticas que en un momento dado impone el gobierno y que marcan el ritmo al que crecen o desaparecen estos establecimientos.

Un elemento importante que distingue al sector informal de Ciudad de México es que existe una diversificada estructura oficial de control que ha generado organizaciones propias del comercio ambulante. Desafortunadamente, su fin, en el caso de la venta de comida, no ha sido vigilar el mejoramiento de las condiciones del producto que se ofrece sino más bien organizar un grupo social para convertirlo en clientela incondicional del sistema. Esto, sin lugar a dudas, tiene un alto costo social pues deteriora la salud de la población consumidora de un servicio de mala calidad.

Propuestas de política

A lo largo de este estudio se ha podido observar que existe una demanda real de un servicio como el que proveen los establecimientos que venden comida en la calle y por esta razón hay una verdadera necesidad de planificar medidas que les favorezcan. La comida vendida en vía pública podría ser un vehículo eficiente para influir en la nutrición y salud de la población de bajos recursos, principal consumidora de estos alimentos. Por ello, y conociendo las formas organizativas que prevalecen en esta actividad económica, es indispensalbe romper los monopolios existentes ya que estas empresas siempre velarán por su beneficio económico, antes de mejorar la calidad de su servicio. Es necesario apoyar a las pequeñas empresas familiares para que haya una distribución más equitativa de las ganancias que se pueden obtener con esta actividad. Las siguientes medidas podrán generar algunos cambios:

- Propiciar el uso eficiente de las uniones de pequeños comerciantes, inclusive reagrupando en forma más racional las ya existentes para así fomentar la cooperación horizontal de los vendedores de comida de manera que en la práctica sean un medio eficaz de canalizar demandas de abajo hacia arriba. Esto implicaría que el Estado y en particular el partido en el poder tendrían que modificar los intereses que persigue al permitir este tipo de organizaciones y legislar en forma clara y precisa sobre los derechos y restricciones que tiene el vendedor de la calle.

- Hacer de estas uniones sociedades de crédito cuyos fondos se podrían obtener por dos medios: uno, negociando préstamos con las instituciones bancarias a tasas preferenciales. Cabe recordar que toda la banca mexicana se nacionalizó desde 1982, por lo que su papel debería ser el de desarrollar políticas para contribuir al fomento de empresas que den oportunidad de generar ingresos en un sistema que no puede proveer empleos al ritmo en que crece la población. Otro, exigiendo una cuota mensual fija a cada miembro de la unión para mejoras comunes y el fomento del ahorro bajo el sistema de tandas.[13] Esta es una forma tradicional para acumular cierta cantidad de dinero y consiste en que de manera rotativa las personas que integran la tanda reciben un monto fijo de dinero de parte de los otros miembros en una fecha determinada. Hay tandas en que el dinero se recolecta diariamente y otras una vez al mes. El responsable de turno por recaudar dinero se queda con el monto total correspondiente a ese día.

- Permitir el trabajo en espacios rentables solamente a aquellos que estén asociados a una unión. Con esto se evitan los manejos corruptos entre dueños de flotillas y

[13] Sobre el uso y función del sistema de tandas en mercados públicos ver el trabajo de V. Veerkamp, 1982.

algunos funcionarios en cuanto al uso del suelo. Hay que legislar para que no procedan los amparos que persigan este fin.

- Existen algunas áreas de concentración de puestos ambulantes donde es factible la cooperación entre los que allí trabajan para mejorar las condiciones de sus negocios. Al reunir fondos comunes en una asociación podrían instalar una especie de mercado de comida preparada (que de hecho ya existen en esta gran metrópoli). Los mínimos requisitos para mejorar sus instalaciones serían: a) un techo que los proteja de la lluvia, b) un sistema de almacenaje y conservación de los insumos perecederos utilizados (y así evitar su descomposición), c) lavaderos comunes para el manejo higiénico de los utensilios y productos alimentarios, d) un espacio para tirar la basura y mantener la limpieza del lugar. Si bien esto implicaría gastos adicionales en la operación de los negocios, se podría pensar en lograr algún acuerdo de gastos compartidos con el Estado. De esta manera, el Estado ejercería un papel preventivo cooperando en el mejoramiento del servicio en vez de gastar sus recursos en la atención de las enfermedades gastrointestinales de los consumidores. Para los dueños de estos puestos podría no afectar en gran medida su presupuesto. Sus ingresos, al trabajar en zonas altamente rentables se incrementarían, además de que al contar con permisos legales se suspendería el gasto por concepto de pagos ilícitos.

- Utilizar la organización de las uniones para mejorar las condiciones de abasto. Hacer compras comunes de adquirir en volumen, lo cual también propiciaría el acudir a los canales de abasto más convenientes en términos económicos y donde existiría una vigilancia sobre el mínimo de calidad del producto comestible.

- Por último, es necesario considerar medidas eficaces para el control del valor nutricional y la higiene del alimento consumido. En este aspecto, las dependencias oficiales de salud, en particular la Secretaría de Salubridad y Asistencia, debería tener inspectores que vigilaran las condiciones en que operan estos negocios en lugar de ignorarlos. El cliente también debería tomar una actitud vigilante sobre la comida consumida en la calle. Para ello se tendría que proporcionar información básica sobre el contenido nutricional de la comida que se puede consumir en la calle, a través de los medios masivos. De esta forma y de manera integral favorecer tanto a estas empresas que tienen una función importante en el sistema como a la población consumidora que cuenta con este único recurso para satisfacer una necesidad básica.

Bibliografía

Alonso, J., ed. 1980. Lucha urbana y acumulación de capital. México, Ediciones de la Casa Chata 12, 485 p.

Arizpe, L. 1977. Women in the informal labor sector: the case of Mexico City. In: Wellesley Editorial Committee, Women and national development: the complexities of change. U.S.A., the University of Chicago Press.

Barth, G.A. 1984. Street foods: informal sector food preparation and marketing in the Philippines. Washington, D.C., Equity Policy Center, edición mimeografiada.

Bromley, R., & Gerry, C. 1979. Who are the casual poor?. In: Bromley, R., & Gerry, C. ed.,

Causal work and poverty in Third World cities. Great Britain, John Wiley & Sons, Ltd., p.3-23.

Bromley, R., & Birkbeck, C. 1983. Pobreza, trabajo y las relaciones sociales de producción. Presentado al panel sobre la articulación entre los sectores formal e informal en las economías urbanas latinoamericanas, XI International Congress of the Latin American Studies Association. 29 sept. - 1 oct. 1983, México.

Bueno de García Noriega, C. 1984. La preparación y venta de comida fuera del hogar: un estudio cualitativo en la Ciudad de México. México, informe para el proyecto sobre el sistema alimentario de la Ciudad de México.

Cohen, M. 1984. The urban street foods trade: implications for policy. Washington, D.C., Equity Policy Center, edición mimeografiada.

Cornelius, W.A. 1974. Introduction. In: Cornelius, W.A. & Trueblood, F.M. eds., Anthropological perspectives on Latin American urbanization. Latin American Urban Research, vol.4. California, U.S.A., Sage Publications Inc., p.9-22.

Farga, A. 1980. Historia de la comida en México. México, Litografía México, S.A., 146 p.

Garza, G. & Schteingart, M. 1978. Mexico City: the emerging megalopolis. In: Cornelius, W.A. & Kemper, R.V. eds., Metropolitan Latin America: the challenge and the response. Latin American Urban Research, vol.6. California, U.S.A., Sage Publications, Inc., p.51-85.

Hewitt de Alcántara, C. Patterns of socioeconomic and political interaction in the food system of Mexico City: implications for national policy. In: Austin, J. & Stava, G. eds., Mexican Food Policy in the 1980's. U.S.A., Harvard University Press. En prensa.

Hewitt de Alcántara, C. y Meyers de Ortiz, C. 1984. ¿Explotación o ineficiencia? campesinos y pequeños comerciantes urbanos en el sistema alimentario de la Ciudad de México. Presentado al seminario sobre la comercialización de productos agrícolas, International Development Research Center. Julio 11, 1984, Cali, Colombia.

Lomnitz, L. 1975. ¿Cómo sobreviven los marginados? México, Siglo XXI eds.

Meyers de Ortiz, C. 1983. Acumulación y reproducción de la fuerza de trabajo: estrategias de sobrevivencia en el medio suburbano. Ciudad Netzahualcoyotl, un caso. México, informe para el proyecto sobre el sistema alimentario de la Ciudad de México.

Muñoz, H., Oliveira de, O. y Stern, C. 1972. Migración y marginalidad ocupacional en la Ciudad de México. En: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional de México, El perfil de México en 1980., vol.3. México, S.XXI ed., p.325-358.

Muñoz, H., Oliveira de, O. y Stern, C. 1982. Mexico City: industrialization, migration and the labour force, 1930-1970. Selected studies in the dynamics, patterns and consequences of migration, reports and papers in the social sciences No.46. France, UNESCO, 87 p.

Padilla, C. 1981. Estrategias familiares de abasto. México, informe para el proyecto sobre el sistema alimentario de la Ciudad de México.

Posner, J. 1984. Street foods in Senegal. Washington, D.C., Equity Policy Center, edición mimeografiada.

Organización Internacional del Trabajo. 1972. Employment, incomes and equity: a strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneva.

Ruíz-Pérez, S. 1979. Begging as an occupation in San Cristóbal de las Casas, México. In: Bromley, R. & Gerry, C. eds., Casual work and poverty in Third World cities. Great Britain, John Wiley & Sons., Ltd., p.251-266.

Uzzel, J.D. 1980. Mixed strategies and the informal sector: three faces of reserve labor. Human Organization, vol.39, No.1, p.40-49, Washington, D.C.

Veerkamp, Verónica. 1982. Dos mercados públicos en la Ciudad de México: vida y trabajo de locatarios. México, informe para el proyecto del sistema alimentario de la Ciudad de México.

Parte IV

Alimentos y estrategias de sobrevivencia: el sector informal en La Paz, Bolivia

Julio Prudencio B.
Mónica Velasco

Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES)

Introducción

Actualmente existe en América Latina una corriente de pensamiento que relaciona prioritariamente la economía informal con la situación del empleo. De ahí que todo el material bibliográfico producido hasta el momento esté relacionado con esa problemática.

Se caracteriza al sector informal urbano como aquel conformado por todas aquellas personas que están al margen de los mercados formales de trabajo, y que buscan e inventan nuevas estrategias de sobrevivencia implantando así formas específicas de auto generación de empleo y por tanto de ingresos (CEDLA-ILDIS 1986).

Desde principios de los años ochenta la crisis económica da un mayor impulso al sector informal en Bolivia y sobre todo a su crecimiento. Los bajos niveles de producción, la desocupación y el sub-empleo, la creciente inflación, la elevada concentración de los ingresos y la declinación de éstos en la mayoría de la población hacen que dicho sector se incremente y adquiera más importancia. Sin embargo, pocos son los estudios e investigaciones que analizan la reproducción concreta de esa fuerza de trabajo, en términos de los alimentos. ¿Cómo sobreviven las familias que integran el sector informal? ¿Cómo reproducen su fuerza de trabajo? ¿Cómo se compone su canasta alimentaria? ¿Cómo se aprovisionan y en qué cantidades? ¿Qué hacen para alimentar a sus familias cotidianamente? ¿En qué radica la especificidad de la situación del consumo y abastecimiento de alimentos en el sector informal urbano?

Esta serie de preguntas, y otras más, dieron origen a la presente investigación que constituye parte de otra más amplia, donde se analiza toda la situación alimentaria en Bolivia del año 1983 a 1988, investigación realizada en CERES, bajo el patrocinio del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID).

El presente trabajo, describe primero el contexto general de crisis por la que atravesó Bolivia durante los primeros años de la presente década; contexto en el que se inserta la problemática del desabastecimiento y deterioro alimentario.

Luego explica los objetivos e hipótesis de investigación que orientaron la ejecución del trabajo, especificando los instrumentos utilizados para el cumplimiento de dichos objetivos y la comprobación de las hipótesis.

Posteriormente analiza la situación alimentaria-nutricional de las unidades económicas familiares, así como las diferentes estrategias de sobrevivencia (insertas en el sector informal de la economía) que dichas familias implementaron dentro del ámbito de la economía informal, a fin de enfrentar los problemas de desabastecimiento y deterioro alimentario que conllevó dicha crisis.

Antecedentes

La crisis de la economía nacional

Al igual que otros países de América Latina, Bolivia atraviesa desde hace unos años quizás la más profunda crisis económica, social y política de toda su historia republicana.

La situación económica, elemento fundamental de la crisis, tiene su origen en factores externos e internos. Entre los primeros están las bajas cotizaciones internacionales de los productos de exportación y la elevación de los precios de los bienes importados, así como la reducción en el flujo del financiamiento externo y el alza en las tasas de interés real.

Entre los segundos, hay varias causas que influyeron en la drástica disminución de la actividad económica nacional. Durante el período 1980-1984 las exportaciones de minerales se contrajeron no sólo en valor (por la caída de los precios internacionales) sino también en volumen. En 1984 se exportó 43,2 por ciento menos que en 1980 y 34,5 por ciento menos respecto a 1981. La exportación de hidrocarburos presentó índices positivos hasta 1983, pero en 1984 tuvo un descenso de alrededor de US$31 millones, por la disminución de las exportaciones de petróleo, gas licuado y gasolina.

Las exportaciones tradicionales (azúcar, café, algodón, maderas y otros) representaron en 1980 un valor de US$150 millones. El alza de los costos de producción, la escasez de inversiones, la elevación del precio de los insumos importados y los continuos equívocos en la política cambiaria, provocaron un descenso en las exportaciones que alcanzó a US$50 millones en 1983 y a US$29,2 millones en 1984 (Prudencio 1985).

La fuerte restricción en los créditos externos durante los gobiernos de facto, hicieron acudir a créditos de corto plazo y elevadas tasas de interés provocando una desfavorable estructura de la deuda externa que la convirtieron en una de las restricciones más serias al desarrollo nacional.

En los últimos 15 años la deuda externa tuvo un acelerado crecimiento y representó serios problemas para el sistema financiero de Bolivia. En 1981 el servicio de la deuda demandó más del 33 por ciento de las exportaciones y cerca del 42 por ciento en 1983. Hacia finales del año 1984 los pagos en mora de la deuda externa llegaban a más de US$670 millones y el gobierno sólo pudo cancelar una tercera parte por concepto de amortizaciones de capital, intereses y comisiones.

En contraste con la elevada deuda externa, el Producto Interno Bruto (PIB) tuvo un decrecimiento acentuado en los últimos años ya que entre 1970-1975 el ritmo de

crecimiento fue de (+) 5,7 por ciento pero entre 1975-1980 disminuyó a (-) 3,2 por ciento. A partir de 1982 hay un descenso vertiginoso, ya que ese año hubo una declinación del (-) 9,1 por ciento y en 1983 de (-) 12,5 por ciento. El comportamiento del PIB estos últimos años se explica por la situación adversa de cada uno de los sectores. El sector minero por ejemplo tuvo una caída en su producción del 12,6 por ciento en 1984 (por la caída de los precios internacionales y por el tipo de cambio adverso de las divisas); en cambio en el sector de hidrocarburos, el petróleo disminuyó en 3,8 por ciento (por el agotamiento de algunos campos, la disminución en la prospección y exploración y por la diferencia entre costos de producción y el precio de venta en el mercado interno). El sector industrial tuvo también una caída en su producción que alcanzó al 15 por ciento, debido a las restricciones cambiarias para importar sus insumos, prolongadas huelgas, carencia de inversiones, etc. (Prudencio 1985).

A diferencia de la mayoría de los países latinoamericanos en Bolivia, la participación del Estado en la estructura económica es determinante, y como tal, el déficit de éste juega un papel primordial en la economía nacional. El déficit fiscal respecto al PIB se vió incrementado en los últimos años de 2,7 por ciento en 1984 a 18 por ciento en 1983 (Machicado, 1983). En 1984, la relación entre ingresos y egresos del Tesoro General de la Nación alcanzó a 25,2 por ciento, es decir, que una cuarta parte de los gastos de dicha entidad fueron cubiertos por los fondos que llegó a recaudar. Esto porque las evasiones tributarias estuvieron al día. La recaudación de la renta en 1984 no llegó ni al 10 por ciento de 1978 (Presencia 21.II.85). Todas las recaudaciones obtenidas sólo llegaron a cubrir menos de la mitad de los gastos en sueldos y salarios de los empleados públicos.

El Estado financió los crecientes déficits monetarios a través de la emisión monetaria inorgánica. En 1984, esta emisión alcanzó la suma de 3.100 millones de pesos bolivianos, lo que significó un aumento de casi un 2.300 por ciento respecto a la emisión monetaria de 1983, y más de 31.600 por ciento respecto a 1980 (Comentarios Económicos de la Actualidad, Marzo, 1985).

Si a esa descontrolada emisión monetaria sumamos la caída de la producción, el creciente déficit fiscal y las restricciones en la oferta de moneda extranjera, tenemos un proceso inflacionario agudo que en los últimos años alcanzó los índices más altos del mundo. Según el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la inflación acumulada en 1984 fue de 2.177 por ciento, siendo el grupo de alimentos el que presentó tasas de crecimiento más altas en el Indice de Precios al Consumidor. De los impactos que generó esta elevada inflación el más agudo fue la nueva redistribución del ingreso en favor de ciertos sectores sociales y en detrimento de otros.

Los sectores más vulnerables fueron los pequeños productores campesinos que vendieron sus productos estacionales a precios tope pero compraron los bienes y servicios necesarios, a precios que se incrementaron constantemente, determinando así un mayor deterioro en los términos de intercambio rural urbano.

Otro sector social gravemente afectado fué aquel que no percibió ingresos fijos mensuales y que tuvo ocupaciones eventuales, puesto que sus ingresos acusaron continuamente una pérdida de su poder de compra. Situación parecida atravesaron los

sectores que percibieron ingresos fijos, puesto que la tasa de inflación siempre creció a mayor ritmo que sus sueldos y salarios.

Con el proceso inflacionario se beneficiaron los grupos sociales vinculados con el sistema de comercialización de productos; los empresarios que elevaron indiscriminadamente el valor de reposición de sus existencias; los grandes y pequeños especuladores; los librecambistas que traficaron con el mercado paralelo del dólar; y los contrabandistas que tuvieron una amplia expansión en los últimos años.

Esta crisis económica tiene también un elevado costo social que se refleja en una disminución del nivel del empleo. La tasa de desempleo urbano se incrementó de 5,8 por ciento al 19 por ciento en 1985 (Presencia 9.III.86).

La baja producción de alimentos

También el sector productor de alimentos sufrió una crisis en este período. Hubo una reducción tanto a nivel industrial como agropecuario, y en su oferta normal el déficit resultante en varios productos de consumo típico llevó a la insatisfacción de la demanda nacional por parte de la producción interna. Esta situación se debió principalmente a dos causas: la primera y de mayor importancia, fueron los desastres naturales como la sequía e inundaciones que asolaron al país durante los años 1982-1983 y que afectaron a la mayoría del sector agrícola, tanto en el oriente del país como en la región altiplánica.

La segunda fue la crisis económica que atraviesa el país y que también incidió en esa situación al no disponer el gobierno de los recursos necesarios para aliviar la crítica situación, sobre todo del sector agrícola tradicional donde se ubica la mayoría de los productores de alimentos y que es regulado principalmente por una economía informal sobre la cual el Estado tiene limitada capacidad de acción. La situación de los principales productos alimenticios en estos tres últimos años se presenta en el Cuadro nº 1.

Los datos sobre producción nos muestran que en el año 1983, por los fenómenos anotados anteriormente, se registra una drástica reducción en la producción de todos los productos considerados, principalmente de aquellos producidos en las regiones del altiplano y valles, como son los tubérculos donde la papa (principal alimento de la población del altiplano) se redujo en un 64 por ciento y la oca en un 58 por ciento. De igual manera se redujo el grupo de las hortalizas (-54 por ciento) que se producen en los valles, los cereales (-29 por ciento) y también los agroindustriales (-21,2 por ciento) que se producen en el oriente del país.

Esta disminución en el interior de los diversos grupos tuvo un enorme significado, tanto para el mercado interno como para los productores. Bolivia, a diferencia de los demás países de América Latina, es el país cuyo sector de campesinos de pequeña escala es el principal productor y abastecedor de alimentos básicos. Este sector compuesto por unidades campesinas con propiedades de extensión reducida (minifundios) está ubicado principalmente en el altiplano y los valles. Los productos tradicionales de estas regiones son papa, oca, ceba, quinua, maíz, haba, trigo, hortalizas, frutas, café y otros productos que en su mayoría son de autoconsumo y mercado interno. Son

Cuadro nº 1. Producción y Demanda de Algunos Productos Alimenticios (1982–1984).

	Producción (TM)			Demanda Interna (TM)			Saldo (TM)		
	1982	1983	1984	1982	1983	1984	1982	1983	1984
Arroz	86.660	61.725	193.980	86.670	131.725	105.303	(-) 10	(-) 70.000	88.677
Avena en grano	6.830	5.816	3.030	6.962	6.316	7.395	(-) 132	(-) 500	(-) 4.365
Cebada en grano	61.300	29.666	71.972	77.440	79.306	85.407	(-) 16.140	(-) 49.640	(-) 13.435
Maíz blando y duro	449.605	337.190	488.853	495.535	501.725	515.769	(-) 45.930	(-) 164.535	(-) 26.916
Quinua	15.785	11.710	21.243	16.490	14.720	17.254	(-) 705	(-) 3.010	(-) 3.989
Trigo en grano	66.000	40.347	68.456	352.814	361.215	371.575	(-) 286.814	(-) 320.868	(-) 303.119
Camote	9.000	4.975	8.217	9.000	8.000	8.000	–	(-) 3.025	217
Oca	45.220	18.985	29.323	46.122	47.367	48.680	(-) 902	(-) 28.382	(-) 19.357
Papa	900.000	316.454	458.976	901.602	925.946	952.046	(-) 1.602	(-) 609.492	(-) 493.070
Papalisa	19.652	5.775	12.578	19.723	20.255	20.829	(-) 71	(-) 14.480	(-) 8.251
Arvejas	25.862	9.840	17.481	25.862	23.000	23.280	–	(-) 13.160	(-) 5.799
Cebollas	39.750	18.463	28.127	39.766	36.000	36.975	(-) 16	(-) 17.537	(-) 8.848
Habas	45.000	14.813	47.213	45.000	46.215	47.448	–	(-) 31.402	(-) 235
Maíz choclo	65.960	28.498	45.905	65.960	66.755	68.400	–	(-) 38.257	(-) 22.495
Tomate	32.000	24.232	16.526	32.064	32.750	33.890	(-) 64	(-) 8.518	(-) 17.364
Caña de azúcar	210.650	182.097	197.591	186.850	191.624	197.190	23.800	(-) 9.527	401
Soya	86.305	51.852	57.797	79.006	78.512	81.340	299	(-) 26.660	(-) 23.543
Algodón	3.900	3.221	941	6.700	6.900	7.395	(-) 2.800	(-) 3.679	(-) 6.454

Fuente: "Estudio de Pronóstico Agropecuario 1984". (MACA-USAID, 1984).

producidos en condiciones adversas por la carencia de créditos, precios adecuados, semillas, abonos y fertilizantes, agua, maquinaria agrícola, etc.

En la región del oriente se ubica lo que se denomina la agricultura capitalista o de gran escala; empresarios agrícolas y/o ganaderos que cuentan con grandes extensiones de tierra y capital. Son los grandes productores de algodón, caña de azúcar, soya, ganado y leche. Producen en condiciones favorables debido a que cuentan con tecnología moderna así como con condiciones ecológicas adecuadas y con el apoyo del Estado expresado a través de créditos y precios adecuados, subvenciones, insumos, etc.

La disminución en la producción de la mayoría de los cultivos agrícolas impactó no solamente a las unidades campesinas (drásticamente afectadas por su escasa integración a la economía nacional y porque gran parte de sus productos son de autoconsumo) sino también al mercado nacional de alimentos, cuya oferta de productos proviene principalmente de este sector campesino de pequeña escala.

Respecto a la demanda interna, ésta evolucionó dentro de lo que podríamos denominar el marco normal, considerando el crecimiento vegetativo de la población. Sin embargo, esa demanda que en los años previos a 1982 era prácticamente satisfecha con la producción nacional (excepto trigo, leche y oleoginosas), en 1983 presenta un saldo negativo profundo, aligerándose en 1984-1985 en la mayoría de los productos pero no completamente como hubiera sido deseado.

Esa demanda insatisfecha durante los años 1983-84-85 fué cubierta por las importaciones de los principales productos esenciales como el trigo, papa, arroz y algunas verduras; y también por las donaciones internacionales de alimentos. El estado no pudo reactivar adecuadamente esa baja producción ya que por la crisis económica no disponía de recursos y medios suficientes.

La situación de crisis por la que atraviesa el país tuvo también una serie de consecuencias sobre la agroindustria de alimentos. Lamentablemente, la falta de información y estadísticas actualizadas impiden realizar un análisis profundo y detallado. Sin embargo, una rápida visión sobre las agroindustrias más importantes del país (molinera, lácteos, aceites y tragas, y conservas) nos muestran que este sector también atravesó una crítica situación.

La agroindustria molinera que es prácticamente la más importante debido al papel que juegan sus productos finales en la canasta alimentaria, presenta algunas características que la situan en una posición de deterioro y estancamiento. En el año 1983, del total de la materia prima procesada por el conjunto de la industria de molinería, sólo un 3 por ciento correspondió a la materia prima nacional, el resto fué cubierto por las importaciones, cuyos volúmenes se incrementan cada vez más. En 1980 se importaron 257.395 tn., en 1985 fueron 380.000 tn. Esta alta incidencia de las importaciones hizo que en el año 1983 se utilizara sólo el 10 por ciento de la capacidad de los centros nacionales de acopio.

Respecto a la leche, la producción nacional en el año 1983 sólo llegó a cubrir el 50 por ciento del consumo total, entre otras causas por las condiciones inadecuadas de manejo del ganado, la carencia de forrajes, el mal uso de los subproductos industriales, la mala selección genética del ganado y sobre todo los bajos precios pagados por la recolección. Esa escasa producción nacional fué cubierta por las importaciones

siempre crecientes. El incremento de las importaciones de leche, así como la baja de la producción nacional implica hoy una situación delicada para la industria nacional de lácteos.

Entre 1980-1984 la producción de aceite refinado se redujo de 18.399.000 lts. a 12.438.002 lts. aunque la demanda nacional permaneció igual. Es decir, disminuyó la capacidad de extracción aceitera del 57 por ciento al 28 por ciento entre 1980 - 1983. El consumo de aceites per cápita/anual disminuyó de 3,28 litros en 1980 a 3,00 litros en 1983, a pesar del incremento de las importaciones de aceite crudo.

La agroindustria de alimentos en conserva también fue afectada por la crisis. De 11 fábricas que en 1979 funcionaban en el país para la producción de carne enlatada, en 1984 funcionaba una sola, y de 14 industrias que procesaban frutas, vegetales y mermeladas, sólo cuatro estaban activas en 1984, dos de las cuales eran estrictamente artesanales (Ministerio de Planeamiento 1984). La demanda nacional de productos alimenticios en conserva está totalmente insatisfecha en un 40 por ciento en promedio general.

La pérdida del poder adquisitivo de los ingresos

Esta aguda crisis económica en que la inflación y las devaluaciones provocaron un incremento sustancial de los precios de los alimentos esenciales, no fue compensada con incrementos paralelos en los salarios de los trabajadores y menos aun en los ingresos de aquellos trabajadores por cuenta propia.

Entre diciembre de 1982 y septiembre de 1985, el índice general de precios al consumidor (IPC) se incrementó en 682.200 por ciento sobre el nivel inicial, profundizándose a partir de diciembre de 1983. El salario mínimo vital sólo tuvo un aumento del 302.846,75 por ciento respecto al de diciembre de 1982. Es decir, que los precios nominales en septiembre de 1985 son 6.822 veces más altos que los vigentes 33 meses antes, pero el salario es sólo 3.028 veces mayor.

Entre diciembre de 1983 y diciembre de 1984, mientras el salario nominal de un trabajador se incrementó 5,9 veces, el precio del pan aumentó 26,4 veces; los fideos 20,3 veces; el azúcar 15,6 veces; la leche evaporada 15,4 veces más; el precio de la papa 15,6 veces; las habas 20 veces; el tomate 25,7 veces; la zanahoria 17,1 veces, etc. Esto nos demuestra que si bien los precios de los alimentos básicos se incrementaron debido al incremento en la cotización del dólar, y a la suspensión o disminución de los subsidios que el gobierno otorgaba, los salarios de los trabajadores no tuvieron las compensaciones adecuadas.

Por otro lado hay que resaltar la brecha constante que existió entre los precios oficiales y los reales de los productos alimenticios durante todo este período y a la cual contribuyeron entre otros factores: el tipo de cambio paralelo del dólar norteamericano, el otorgamiento de divisas para la importación de productos alimenticios y el escaso control por parte de las autoridades.

El hecho de que rigiera, en la mayor parte de esta etapa, un cambio "oficial" para el dólar menor que el cambio "real" se ha traducido en el caso del comercio exterior, en una especie de impuesto para las exportaciones. En cambio, para las diversas

importaciones estas pagaron por las divisas un precio inferior al del mercado libre. Para el mercado interno, significó que los productos internados y también los de origen nacional fuesen cotizados permanentemente en relación con el dólar real y no el oficial, a pesar de las disposiciones oficiales sobre precios controlados o regulados.

Así se explica que en este período de crisis, una de las características principales sea el gran desabastecimiento de alimentos causado no sólo por la baja de la producción nacional sino sobre todo por la especulación, el ocultamiento y el contrabando de alimentos a países vecinos, resultando la importación de alimentos una de las formas más fáciles de obtener lucro. Alimentos importados con dólares a precio oficial se han vendido en el mercado interno a precios de dólar paralelo (negro), aumentando así la cadena de intermediarios que obtienen ganancias a costa de los consumidores, generando mayor inflación.

Las zonas de estudio

La crisis socioeconómica descrita anteriormente se manifestó principalmente en la ciudad capital de La Paz que expresa a nivel nacional el desarrollo de relaciones de producción precapitalistas atrasadas junto a las nuevas dinámicas capitalistas, e incide fundamentalmente en los procesos políticos, socioeconómicos y culturales del país. Además, La Paz es uno de los mercados ocupacionales más importantes del país, pues allí se ubica el sector industrial, el principal centro comercial de intercambio internacional, el principal mercado interno nacional y por lo tanto un punto dinámico en la captación del comercio ilegal (mayorista y minorista). Es uno de los principales polos de atracción de los flujos migratorios externos, principalmente de origen rural; es el principal centro de acción en el polo urbano-industrial-comercial de las principales ciudades del país, así como el nudo de influencia en lo minero-agropecuario (Calderón 1984).

La ciudad de La Paz ha tenido un crecimiento poblacional notable, de 267.000 habitantes en 1950 llegó a más de 992.000 en 1985, constituyéndose en la ciudad más importante del país; dos veces y media más grande que Santa Cruz y tres y media que Cochabamba.

En términos económicos, la ciudad crea el 22 por ciento del PIB nacional, el 51 por ciento del PIB industrial y el 17 por ciento del terciario. Este último es el principal concentrador del PIB y de la Población Económicamente Activa (PEA): 75 por ciento del primero y 64 por ciento de la segunda, en tanto que el sector secundario absorbe el 36 por ciento del empleo y produce el 25 por ciento del PIB urbano.

En el interior del sector secundario, el subsector industrial absorbe el 22 por ciento del empleo y el informal el 78 por ciento. Es claro, entonces, que La Paz ubica su fuerza de trabajo fundamentalmente en el sector terciario y en la economía de pequeña escala (Calderón, Flores 1981).

La PEA de La Paz en el sector formal pasó del 44 por ciento en 1976 al 37 por ciento en 1984, en tanto que en el sector informal la distribución para los mismos años fue de 47 y 58 por ciento respectivamente, en las empresas familiares casi doblando la ocupación semiempresarial en el último año.

El desarrollo de la capital no ha sido tanto planificado como espontáneo. Al igual que otras ciudades latinoamericanas, los estratos sociales de ingresos superiores han experimentado un proceso gradual de reubicación desde el centro hacia zonas urbanas mejor situadas. En La Paz, este proceso se manifestó desde los años treinta como un movimiento "hacia abajo", hacia el sur, hacia valles con temperaturas más agradables, mayor protección y tranquilidad. En cambio los estratos de ingresos más bajos no tuvieron otra opción que establecerse en las periferias septentrionales y preferentemente en El Alto.

La zona de El Alto constituye el principal lugar de recepción de la mayoría de las familias migrantes, debido entre otros factores a que dispone de mucho espacio, contrariamente a la hoyada de la ciudad donde el espacio abierto es muy reducido. El Alto, a 4.000 m.s.n.m., supera los 200.000 habitantes, es decir, concentra más de la quinta parte de la población de la ciudad. Hay predominio de población femenina y joven; por lo menos el 70 por ciento de la población es menor de 29 años y el 38 por ciento menos de 14.

El nivel ocupacional en El Alto es en general bajo. El 36 por ciento de la población está ocupada en tareas menos calificadas, como la construcción. La mayoría de las mujeres se dedican al hogar, aunque también existe una alta proporción dedicada al comercio. Hay un altísimo porcentaje de trabajadores inestables, eventuales, sin trabajo o con otras formas precarias de empleo (Albo, Greaves y Sandóval 1982). Por lo general son trabajadores por cuenta propia: artesanos, vendedores ambulantes, carpinteros, etc. Por eso también los más altos niveles de desempleo abierto se encuentran en El Alto, características que muestra las condiciones deficientes de inserción de la población en el sistema urbano. La población ubicada en este contexto ha sido la más vulnerable ante la crisis. Por esta razón se tomaron como unidades de estudio varias familias representativas de diversas situaciones en la estructura social de El Alto, algunas de ellas en niveles extremos de pobreza urbana. El estudio se centró alrededor de las familias ubicadas en las zonas 16 de Julio y San José Carpinteros en El Alto Norte, y en Primero de Mayo y San Luis Pampa en Alto Sud.

De todas las zonas de El Alto, la zona 16 de Julio es la más grande, la más densamente poblada y la más antigua; su asentamiento es estrictamente espontáneo. Esta zona es catalogada ante todo como comercial y de servicios, allí se realiza dos veces por semana la feria comercial más grande de La Paz, y a ella fluyen comerciantes de alimentos, ropa, electrodomésticos, automotores, etc. De igual manera, esta zona ofrece toda una serie de servicios personales (sastrerías, peluquerías), aunque la actividad predominante es la de los pequeños establecimientos económicos (carpinterías, cerrajerías, zapaterías, llanterías).

La zona San José Carpinteros es una zona de reciente asentamiento espontáneo, sin plan urbano regulador o planificación. Se encuentra en una zona alejada, bastante distante de lo que podría catalogarse el centro de El Alto. Está totalmente desprovista de servicios públicos (luz, transporte, escuelas, mercados, hospitales, etc.) y vías de comunicación, su acceso es a pie. Por su reciente formación y lejanía, esta zona no presenta actividades de tipo económico, comercial o de servicios.

Sin embargo, en Alto Sud, los asentamientos poblacionales responden a una cierta planificación urbana ya que fueron construidos bajo algún programa de vivienda. La

urbanización Primero de Mayo fué creada en 1980 por el Consejo Nacional de Vivienda de Fabriles y Gráficos (CONVIFAG). A pesar de su lejanía, cuenta con servicios públicos como transporte, luz, alcantarillado, agua, mercados, etc. San Luis Pampa, muy próxima a Primero de Mayo, también es catalogada como urbanización planificada (corresponde al Consejo de Viviendas de la Policía), pero no cuenta con los servicios públicos mínimos, ni con locales aptos para el funcionamiento de mercados, escuelas u hospitales. Su servicio de transporte público es muy irregular como también sus vías de acceso.

En estas dos zonas, contrariamente a lo que ocurre en la zona 16 de Julio, se desarrollan muy pocas actividades económicas, comerciales y de servicios. Son zonas de residencia, lo que corresponde a las actividades que desarrollan sus habitantes.

Por las características de infraestructura y servicios y por las particularidades de la población, en cuanto a sus condiciones socioeconómicas y laborales, estas cuatro zonas de El Alto de la ciudad de La Paz, se consideraron representativas de los sectores marginales de la capital. El estudio realizado se centra en ellas. Si bien no pretende lograr datos generalizables a todo el sector poblacional más susceptible a ser afectado por la crisis económica descrita, al menos pretende demostrar cómo ésta afecta a poblaciones consideradas como representativas de este sector.

Objetivos y metodología de la investigación

Objetivos

Objetivo general

El objetivo general de la investigación es medir el impacto de la crisis económica sobre el consumo alimentario y la economía familiar de la población de bajos recursos, ubicada en cuatro zonas suburbanas de El Alto de la ciudad de La Paz, y determinar las estrategias de sobrevivencia puestas en práctica por ellas para resistir a la crisis.

Objetivos específicos

Son objetivos específicos de la investigación: a) Determinar la composición de la canasta básica de alimentos. b) Medir y cuantificar el consumo alimentario, en términos de nutrientes de las familias de bajos ingresos. c) Describir y analizar las estrategias de sobrevivencia que la población de bajos ingresos pone en práctica para enfrentar el problema de la alimentación.

Hipótesis

Se cuenta con dos hipótesis centrales de investigación:

- La crisis económica y social, vigente en el país entre los años 1983 y 1985, ha provocado en particular un deterioro de los niveles de consumo alimentario de la población de bajos ingresos.
- Frente a la crisis económica y al inminente peligro del deterioro de los niveles de consumo alimentario y de la economía del hogar, las familias de bajos ingresos desarrollan una serie de estrategias de sobrevivencia diferenciadas, inmersas sobre todo dentro del sector informal de la economía, a fin de poder enfrentar dicho deterioro.

Metodología empleada

Selección de las zonas de estudio

El estudio tuvo lugar en El Alto de La Paz, una zona marginal de la ciudad donde la mayoría de los pobladores son de escasos recursos económicos, por lo que se les consideró susceptibles de ser afectados por la crisis económica que atraviesa el país.

Para la selección de las zonas de estudio se tipificaron estadísticamente todas las zonas de El Alto, en cuanto a características de urbanización e indicadores socioeconómicos de la población, utilizando datos proyectados del Censo Nacional de Población y Vivienda, realizado por el Instituto Nacional de Estadística en 1976.

Esta tipificación nos permitió una pre-selección de cuatro zonas lo más heterogéneas posible, a fin de efectuar comparaciones respecto al objeto de estudio. Los criterios específicos de distinción estaban dirigidos a establecer:

- Si la zona era una urbanización planificada o un asentamiento espontáneo.
- Si la zona contaba o no con servicios de luz eléctrica, agua potable y sistema de alcantarillado.
- Si la zona contaba o no con un adecuado sistema de transporte público.
- Si la zona se veía beneficiada o no con un sistema adecuado de abastecimiento no sólo alimentario sino comercial, en términos generales.
- Si los pobladores de la zona eran mayormente asalariados o por el contrario se trataba de trabajadores por cuenta propia.
- Si se trataba de una zona cuyos pobladores eran en su mayoría migrantes recientes o más bien se trataba de pobladores migrantes antiguos o no migrantes.

Las diferencias respecto a estas características encontradas en las cuatro zonas seleccionadas, hipotéticamente deberían darnos también diferencias en cuanto a los niveles socioeconómicos de sus pobladores, de tal modo que se marquen también diferencias en las canastas alimenticias y niveles nutricionales.

Bajo el supuesto de que se puede asumir un continuo que vaya desde la zona más aventajada a la menos aventajada -pasando por dos estratos intermedios- con respecto a los criterios de selección mencionados, los cuatro universos de estudio elegidos y que responden a estas características son: 16 de Julio, Primero de Mayo, San Luis Pampa y San José Carpinteros. Cada uno de estos barrios constituye, por las características anotadas arriba, un universo específico y fue objeto del diseño de una muestra propia.

Diseño de las muestras y procedimiento de selección de las unidades de análisis

Para la selección de las muestras dentro de los universos de estudio, se utilizaron marcos muestrales definidos geográficamente con base en la cartografía existente del año 1976 y el nivel de urbanización que resultó alto para el 16 de Julio, medio para el Primero de Mayo, bajo para San Luis Pampa y muy bajo para San José Carpinteros.

Una primera aproximación estadística permitió determinar tamaños de muestra en cada barrio suficientes como para lograr niveles de confianza y errores muestrales apropiados para el test de hipótesis.

Una vez obtenidos los tamaños de las muestras y su distribución por estratos, se procedió a afinar el número de casos dentro de cada estrato, a fin de asegurar los máximos niveles tolerables de confianza y de error, de manera que el nivel de confianza obtenido para el conjunto de la muestra fuera válido también para cada

estrato dentro de la misma. El procedimiento seguido fue el mismo para cada barrio, muestra y estrato dentro de cada muestra.

En cada barrio la muestra se seleccionó en dos etapas. En la primera se eligieron las manzanas y la segunda los hogares.

La representatividad de la muestra fue garantizada tanto por la metodología coherente de selección como por el cálculo de estimadores correspondientes a las manzanas y unidades de estudio. De esta manera, la muestra diseñada puede ser considerada como una muestra aleatoria por conglomerados sucesivos, que permite la prueba de dos tipos de hipótesis: una de inferencia de cada una de las muestras hacia sus respectivos universos (en este caso, cada uno de los barrios escogidos) y otra, de diferencias entre grupos de la muestra.

El número de hogares seleccionados y el número de hogares expandidos fueron respectivamente de 99 y 6525 para el 16 de Julio; de 23 y 605 para el Primero de Mayo; de 125 y 956 para San Luis Pampa; y de 19 y 70 para San José Carpinteros.

La muestra seleccionada fue válida para los tres períodos planificados de evaluación, a fin de poder medir posibles cambios en el consumo alimentario.

Por problemas de rechazo, ausencia o traslado de las familias encuestadas en la primera etapa, se tuvo que enfrentar un 3 por ciento de sustituciones en la segunda y un 6 por ciento en la tercera. El criterio de sustitución fue el de encuestar el hogar cuya vivienda fuera directamente colindante con la vivienda del hogar sustituido.

Instrumentos

Se diseño una serie de instrumentos de evaluación que nos permitieron abordar cada uno de los objetivos específicos inmersos en el objetivo general.

En relación a los objetivos específicos de determinar la composición de la canasta básica de alimentos y las estrategias que la población utiliza para enfrentar el deterioro del consumo alimentario, se diseñó en primera instancia una encuesta que consta básicamente de las siguientes tres partes.

La primera nos permitió adquirir datos generales de los miembros de la familia encuestada: edad, sexo, nivel de instrucción y ocupación. La obtención del dato de ingresos familiares por ocupación laboral, rentas o jubilaciones constituyó una de las partes más importantes y más difíciles de lograr en esta sección. Por la experiencia adquirida, se considera que la encuesta, como un método indirecto de evaluación, no constituye el mejor instrumento para obtener datos fidedignos al respecto.

Una segunda parte está constituida por preguntas sobre las condiciones de vivienda, que permitieron concebir con más claridad el contexto socioeconómico en el que se desarrollaba el estudio.

La tercera parte estuvo dirigida a la obtención de la canasta básica de alimentos, a través de la indagación de la cantidad de alimentos comprados en una semana y la cantidad de alimentos adquiridos por medio de otras fuentes que no fueran las compras, como son intercambios, producción y otros.

Las características socioeconómicas y específicamente los ingresos y las condiciones de vivienda de la población encuestada (esto es, la poca capacidad adquisitiva y

la carencia de espacios de almacenamiento y refrigeración de alimentos) dan lugar a que exista la modalidad de compras diarias de alimentos para el consumo diario de los mismos. Esta modalidad nos permitió realizar una aproximación cabal a los niveles de consumo a partir de la cuantificación de las cantidades de productos comprados. La veracidad de esta aproximación fue confirmada por los datos obtenidos en los estudios de caso, en los que pudimos obtener (por su reducido número) una medición directa de los niveles de consumo y no una inferencia de los mismos a partir de la cuantificación de las compras, como se tuvo que realizar en la muestra poblacional mayor.

La última parte de la encuesta está constituida por preguntas que permiten averiguar cuales son las estrategias que las familias desarrollan a fin de enfrentar las condiciones de vida y los bajos niveles nutricionales.

Paralelamente a la aplicación de esta encuesta, se aplicaron boletas de compras diarias de alimento, las mismas que fueron llenadas por el ama de casa del hogar encuestado durante todos los días de una semana. Esta boleta nos permitió afinar los datos de la encuesta sobre los alimentos consumidos diariamente.

La información obtenida a través de las encuestas fue complementada a partir del registro y la observación directa del sistema de abastecimiento tanto local como departamental, e inclusive del sistema de producción y transporte de los alimentos desde las zonas agrícolas.

Con el propósito de cumplir con el objetivo de analizar y describir las formas de organización social que se dan como una respuesta estratégica de la población frente a la crisis económica y problemas de alimentación, se estructuraron entrevistas que fueron aplicadas a tres niveles: a) a los ejecutivos de las instituciones internacionales, gubernamentales o privadas que fueran de una u otra manera responsables de la existencia de las organizaciones zonales; b) a los dirigentes de las organizaciones de base, que tengan o no representación mayor a nivel gubernamental o internacional; c) a la población participante de la organización, que no tenga un papel directivo, sino ejecutivo en la misma.

En respuesta al objetivo específico de medir y cuantificar el deterioro del consumo de alimentos, se diseñó una nueva encuesta que fue aplicada en dos períodos posteriores a la primera evaluación. Esta encuesta incluyó algunas modificaciones que pretendieron en primer lugar suplir carencias encontradas en la primera y en segundo lugar, omitir preguntas cuyas respuestas se las consideró como inmodificables a través del tiempo.

Procesamiento de datos

El procesamiento de datos de las encuestas se efectuó con una computadora personal, IBM PC-XT.

Los datos fueron organizados en diferentes archivos de acuerdo con la unidad de análisis: hogar, canasta alimenticia, componentes del hogar. Estos archivos dieron origen a un archivo resumen, cuya unidad de análisis fue el hogar con los datos descriptivos de ingresos, gastos, canasta alimenticia, medios de información y otros.

En este archivo resumen se efectuaron los análisis estadísticos con base en el Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

Para el procesamiento de variables continuas, en algunos casos fueron agrupadas en rangos y en otros se efectuó un análisis de medias, con los respectivos análisis de varianza.

Las variables agrupadas en rangos fueron cruzadas entre sí, así como con las variables discretas debidamente seleccionadas. Todos los cruces estadísticos se complementaron con estadísticas descriptivas como el chi cuadrado, coeficiente de contingencia y coeficiente de correlación de Pearson.

Luego de concluidas las tres etapas de levantamiento de datos y de emitir los resultados por etapa, efectuamos un análisis comparativo (regresiones y cruces) de algunas variables seleccionadas de las tres encuestas organizadas en un nuevo archivo que contenía los datos totales.

A continuación se presentan resultados parciales de la investigación.

Los resultados

Los niveles de consumo alimentario constituyen uno de los indicadores más importantes de las condiciones socioeconómicas de la población. Evalúan con relativa objetividad el nivel de vida familiar, ofreciendo la posibilidad de conocer la medida en que los niveles de ingreso y las condiciones sociales permiten satisfacer una necesidad básica, como es la alimentación. En las zonas del estudio, el consumo alimentario representa entre el 66,6 por ciento del gasto total de los hogares (San Luis Pampa) y el 82,9 por ciento (Primero de Mayo), con un promedio del 72,9 por ciento.

Al analizar a través del tiempo los niveles de consumo alimentario y las características de alimentos que en general presentan las familias, pudimos verificar en qué medida pudieron ser modificados como efecto de la situación socioeconómica presente durante el período analizado (1984-1985).

De este modo, las características de la investigación y los instrumentos de evaluación diseñados, permitieron realizar comparaciones sobre el objeto de estudio a través del tiempo, lo que no sólo dió la posibilidad de evaluar los efectos de la crisis sobre el consumo alimentario de las familias estudiadas, sino que además permitió conocer cómo afectó esta situación las condiciones económicas y laborales de las familias y, sobre todo, conocer las respuestas y formas estratégicas de acción que estas familias se vieron obligadas a generar para enfrentar tan crítica situación.

Estas respuestas, como veremos luego, se enmarcan sobre todo dentro de las posibilidades que brinda la actividad informal de la economía, dadas las restricciones que encuentra la población para incrementar sus ingresos y satisfacer sus necesidades a través de actividades laborales legalizadas y normalizadas por el aparato estatal.

El consumo alimentario

Con el propósito de cumplir con los objetivos de investigación planteados, se obtuvo en primera instancia la canasta alimentaria de las familias de cada una de las cuatro zonas objetivo, en tres períodos de evaluación (agosto, 1984; febrero, 1985 y junio, 1985). Estas canastas fueron cuantificadas en cantidades consumidas por producto, lo que constituyó para el estudio, el dato que permitió evaluar los diferentes niveles de consumo protéico-calórico en las familias consideradas.

Estos niveles se obtuvieron a través de la indagación por encuesta, de las cantidades adquiridas por producto mediante compras diarias o semanales en centros tradicionales de abastecimiento, y a través de otras formas no tradicionales de adquisición de

alimentos: las donaciones, los intercambios, las adquisiciones directas del sector agrícola y el consumo de animales criados en la vivienda.

La evaluación de estas cinco modalidades de adquisición nos permitieron captar de una forma más o menos confiable, el nivel de consumo protéico-calórico per cápita[1], que se observó durante los tres períodos de evaluación realizados. La comparación entre los tres períodos de encuesta de los niveles de consumo de estos nutrientes, dió lugar a realizar consideraciones sobre los efectos de la crisis económica a este respecto.

De acuerdo con las recomendaciones de consumo de calorías y proteínas para la población de Bolivia, realizadas por el Ministerio de Previsión Social y Salud Pública (1981), analizamos las canastas alimentarias de las cuatro zonas en función de cuatro niveles de consumo.

En el primero se aglutinan las familias cuyo consumo declarado de calorías y proteínas corresponde a un nivel inferior al mínimo basal (menos de 999 calorías y menos de 29 gramos de proteínas por persona/día). En el segundo nivel de consumo se sitúan las familias que declararon un consumo proteínico-calórico que si bien resulta inferior a lo recomendado, es considerado como el mínimo necesario para la sobrevivencia (entre 1000 y 1999 calorías y entre 30 y 41 gramos de proteínas por persona/día).

Las familias que caen dentro de estos dos primeros niveles de consumo son consideradas como poblaciones de alto riesgo, debido a que el deficiente consumo proteínico-calórico puede generar grados significativos de desnutrición.

El tercer rango de consumo corresponde a los niveles recomendados para la población boliviana (entre 2000 y 2699 calorías y entre 42 y 57 gramos de proteína por persona/día), y el último está definido por un consumo superior a lo recomendado (más de 2700 calorías y más de 58 gramos de proteínas por persona/día). En estos dos últimos rangos se sitúa a las familias cuyos niveles de consumo proteínico-calóricos proporcionan niveles nutricionales adecuados.

El Cuadro nº 2 nos permite comparar entre los tres períodos de evaluación, el consumo de calorías y proteínas de la población estudiada.

Por la proporción de población que se ubica en los diferentes niveles de consumo calórico, podemos observar que la zona 16 de Julio mantiene a lo largo del tiempo, un nivel relativamente constante de consumo.

Por el contrario, en la zona Primero de Mayo, se observa un importante incremento en el consumo de calorías a lo largo de los tres períodos de encuesta. Al haberse constatado en la primera medición una ausencia total de población con un óptimo nivel

[1]Es necesario resaltar que los niveles de consumo adquiridos, si bien representan con esmerada fidelidad los bajos niveles nutricionales de nuestras poblaciones, existen factores de error, que han dado margen a datos que no reflejan fielmente la realidad. Nos referimos básicamente a los niveles de consumo declarados que son inferiores a un límite mínimo de subsistencia. Estos niveles de consumo irreales pueden tener su explicación en la existencia de otros mecanismos de adquisición de alimentos que no pudieron ser verificados para ser incluidos en la canasta alimentaria. La importancia cualitativa que adquieren estas otras alternativas será analizada posteriormente.

Cuadro nº 2. Distribución porcentual de la población por zona y período de evaluación según los diferentes rangos de consumo calórico (cc) y proteínico (cp) por persona/día.

Rangos		16 de Julio			Primero de Mayo			S.L. Palma			San José C.		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1	cc	8,8	18,0	18,6	68,4	26,8	—	28,2	57,2	5,6	88,0	—	27,2
	cp	14,6	23,9	18,4	63,2	16,1	19,7	30,1	61,7	12,1	88,0	15,8	27,3
2	cc	57,8	47,3	49,7	31,6	55,4	55,4	61,0	34,6	61,1	12,0	84,2	59,2
	cp	18,7	21,3	27,2	28,1	39,3	10,7	31,3	19,8	10,4	—	36,8	—
3	cc	19,1	16,1	26,4	—	7,1	26,8	6,9	7,4	22,5	—	15,8	13,6
	cp	26,4	17,4	23,2	—	17,8	10,7	23,9	9,9	22,1	—	31,6	59,1
4	cc	14,3	18,6	5,3	—	10,7	17,9	3,9	0,8	10,8	—	—	—
	cp	40,3	37,4	31,2	8,7	26,8	58,9	14,7	8,6	55,4	12,0	15,8	13,6

de consumo calórico, (tercer y cuarto niveles), en la segunda evaluación se observó un 18 por ciento y en la tercera un 45 por ciento. Primero de Mayo es la única zona en la que se evidencia un claro incremento en los niveles de consumo calórico.

En la zona de San Luis Pampa no se nota la misma tendencia de comportamiento que se observa en las dos zonas anteriores, ya que no mantiene un mismo nivel de consumo a través del tiempo como pasa en la zona 16 de Julio, ni tampoco se advierte un incremento constante como en Primero de Mayo. Sin embargo, si obviamos en el análisis el decremento observado en la segunda fase con respecto a la primera, y si sólo tomamos en cuenta el incremento que se evidencia en la tercera con respecto a las dos anteriores, podríamos asumir una cierta tendencia al incremento de los niveles de consumo calórico en esta zona.

Por último, en la zona de San José Carpinteros al igual que en la de San Luis Pampa, no existe una tendencia uniforme en el comportamiento a través del tiempo. Por un lado, se observa un incremento a partir de la ausencia total de población con niveles óptimos de consumo calórico en la primera medición, a un 15,8 por ciento en la segunda; y por otro, un leve decremento del 2,2 por ciento en la tercera medición con respecto a la segunda. Sin embargo, por ser este último decremento poco significativo, podríamos concluir que, en general, también en San José Carpinteros se observa una cierta tendencia al incremento en los niveles de consumo calórico.

Por los resultados observados en las zonas estudiadas (con excepción de la 16 de Julio), se puede apreciar una cierta tendencia a incrementar el nivel de consumo calórico, tendencia que se hace evidente sobre todo en la zona de Primero de Mayo.

Con respecto al consumo proteínico el Cuadro nº 2 nos detalla la forma como se distribuye la población en los diferentes rangos de consumo a lo largo de los tres períodos de encuesta. En la zona 16 de Julio podemos advertir de una manera general, que la población con un consumo proteínico adecuado es siempre superior al 50 por ciento, sin evidenciar cambios significativos de un período de evaluación a otro.

A lo largo de los tres períodos de encuesta, las familias de la zona Primero de Mayo presentan un cambio mucho mas marcado que la de la zona 16 de Julio: los dos últimos rangos de consumo van desde un 8,7 por ciento en el primer período a un 44,6 por ciento en el segundo, llegando hasta un 69,6 por ciento en el tercero. Los datos relativos a esta zona muestran una clara tendencia de la población a incrementar el nivel de consumo de proteínas a medida que pasa el tiempo.

En contraste, en las familias de San Luis Pampa se observa un decremento en el consumo proteínico óptimo, de un 20,1 por ciento del primer al segundo período de evaluación. Sin embargo, del segundo al tercer período se evidencia en esta misma población, un incremento del 59 por ciento. A pesar de no existir una clara tendencia a través del tiempo en los datos obtenidos en esta zona, el último incremento, que resulta ser muy importante, inclusive con respecto al primer período de evaluación, determina una cierta tendencia al incremento en el nivel de consumo proteínico. Esta tendencia se observa también en la zona de San José Carpinteros, ya que de un 12 por ciento en la primera fase, pasa a un 47,4 por ciento en la segunda y a un 72,7 por ciento en la tercera, siempre con respecto a la población total que se ubica en los dos últimos rangos de consumo proteínico.

En suma, con respecto al consumo de proteínas en las familias estudiadas, al igual

que lo observado en los niveles de consumo calórico, podemos concluir que — salvo en la zona 16 de Julio — existe una clara tendencia a través del tiempo a incrementar el nivel de este consumo. También de forma similar al consumo calórico, las familias de la zona 16 de Julio mantienen el nivel de consumo proteínico más elevado en el segundo período de evaluación en comparación con las otras tres zonas. Sin embargo, en el tercer período, son las familias de la zona de San Luis Pampa las que demuestran un mayor consumo proteínico.

Del análisis comparativo entre las zonas sobre los niveles de consumo alimentario y sobre todo de la relativa tendencia a incrementar los niveles de consumo a través del tiempo en tres de las zonas, y la evidente estabilidad advertida en la zona 16 de Julio, podríamos concluir que la desmedida crisis económica por la que atraviesa el país, y que pudo haber incidido directamente sobre la canasta alimentaria de las familias estudiadas, no pareció afectar con la contundencia esperada los niveles nutricionales de éstas.

En otras palabras, aquí cabe preguntarnos por qué en situaciones políticas, sociales y económicas tan adversas no se dió un deterioro alimentario entre las familias estudiadas?

A continuación intentaremos dar una explicación racional a este fenómeno aparentemente paradójico.

El deterioro en la canasta alimentaria

Como mencionamos anteriormente, la medida de consumo tomada en cuenta para la cuantificación de calorías y proteínas consideró cinco formas de adquisición de alimentos: las compras diarias o semanales, las donaciones, los intercambios, las adquisiciones directas del sector agrícola y el consumo de animales criados en la vivienda. Las compras diarias o semanales, siendo que constituyen el vehículo más significativo a través del cual las familias se proveen de alimentos, es la forma de adquisición alimentaria más susceptible a verse afectada por los altos índices de inflación y problemas de abastecimiento alimentario.

El Cuadro nº 3 nos da una relación de las cantidades en gramos por grupos, productos y familia, adquiridos a través de las compras diarias o semanales, y nos permite observar las diferencias de estas cantidades entre zonas y períodos de evaluación. Los grupos de este cuadro incluyen los 30 productos de mayor consumo, como se detalla a continuación. Entre los agrícolas están: papa, zanahoria, cebolla, tomate, arveja, haba, lechuga, acelga, repollo, plátano, plátano postre, arroz, quinua y trigo; entre los pecuarios: carne de vaca, de pejerrey, y karachí, así como queso y huevos; entre los procesados: pan, azúcar, fideos, aceite, manteca, harina amarilla; y entre los varios: ají vaina, ají molido, locoto, perejil y café. Al final del cuadro se aprecian los totales clasificados en productos naturales y procesados.

Si sumamos las cantidades en gramos correspondientes a cada grupo de productos, podremos observar una tendencia a la disminución de las cantidades adquiridas a lo largo de las tres evaluaciones. Se observan casos en que las cantidades adquiridas en el segundo período son menores que en el primero y donde las cantidades del tercero

Cuadro nº 3. Cantidad (en gramos) consumida por grupos de productos, zona y período de evaluación (hogar/semana).

Grupos	16 de Julio			Primero de Mayo			San Luis Pampa			San José Carpinteros		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Agrícolas												
Tubérculos	5.473	5.043	4.529	6.300	5.905	3.785	5.034	3.150	4.690	6.650	3.365	5.813
Leg. y hortal.	10.874	7.316	6.836	8.334	10.422	9.041	7.834	6.141	6.868	4.458	4.666	2.831
Frutas	4.235	4.855	3.880	4.233	3.830	4.563	3.884	3.645	3.314	2.527	2.758	3.525
Cer. y otros	9.569	3.626	3.288	5.571	3.461	4.965	9.094	3.790	4.740	3.500	2.530	1.378
Total	30.151	20.840	18.533	24.438	23.618	22.354	25.846	16.726	19.612	17.135	13.319	13.547
Pecuarios												
Carnes	4.710	3.293	2.870	5.793	3.748	3.852	3.668	2.173	2.446	1.173	2.167	1.430
Derivados	648	633	499	585	463	431	798	590	566	180	565	463
Total	5.358	3.926	3.369	6.378	4.211	4.283	4.466	27.63	3.012	1.353	2.732	1.893
Procesados												
Harinas	14.220	11.530	16.698	8.075	10.115	16.259	15.861	6.388	16.462	4.382	10.348	12.618
Azúcar	6.543	2.386	1.970	4.700	3.772	2.530	6.776	2.146	1.289	3.167	1.564	1.288
Aceites	539	502	511	755	613	660	497	414	401	230	230	344
Mantecas	1.460	426	399	0	1.565	0	808	427	378	0	345	0
Total	22.762	14.844	19.578	13.530	10.065	19.449	23.942	9.375	18.530	7.779	12.487	14.250
Varios												
Condimentos	721	2.975	710	555	2.826	731	451	3.446	342	228	0	190
Estimulantes	289	83	834	0	0	0	0	0	250	130	0	0
Total	1.010	3.058	1.544	555	2.826	731	451	3.446	592	358	0	190
Tipos												
Prod. naturales	31.094	25.526	20.510	27.500	27.753	24.697	25.100	20.723	20.618	15.216	14.266	14.089
Prod. procesados	28.187	17.142	22.514	17.401	18.967	22.120	29.605	11.587	21.128	11.409	14.272	15.791
Gran Total	59.281	42.668	43.024	44.901	46.720	46.817	54.705	32.310	41.746	26.625	28.538	29.880

son aun más bajas que en el segundo. Hay otros casos, menos frecuentes que los primeros, donde se observa una disminución en el segundo período pero un incremento en el tercero. Sin embargo, esta baja resulta poco significativa comparada con la primera observada. Estos dos tipos de tendencias constituyen más del 60 por ciento de los casos, lo que nos lleva a concluir que las cantidades por producto adquirido a través de las compras diarias o semanales, tienden a disminuir en el tiempo.

Por lo analizado hasta aquí, podemos concluir que existen tendencias contrarias a través del tiempo entre cantidades de nutrientes consumidos por las familias estudiadas y cantidades de productos alimenticios comprados en centros tradicionales de abastecimiento.

Esto es, al medir por un lado la cantidad de nutrientes consumidos por familia, advertimos que existe una tendencia a través del tiempo a incrementar los niveles de consumo, o al menos a mantener un mismo nivel. Por otro lado, al medir las cantidades de alimentos adquiridos en centros tradicionales de abastecimiento, también a través del tiempo, encontramos una tendencia generalizada a decrementar las cantidades adquiridas por producto.

Un análisis superficial de esta diferencia podría llegar a conclusiones erróneas. Una explicación coherente de este hecho la encontramos en la autocapacidad de las familias para enfrentar por un lado una aguda crisis económica generalizada y por otro, una ausencia de capacidad del Estado y autoridades competentes para proporcionar soluciones eficaces al problema de la subalimentación y bajos ingresos que la acompañan.

La autocapacidad familiar para enfrentar el problema alimentario

Partimos de la evidencia que en una primera instancia de la evaluación, ya nos encontramos con un nivel de consumo proteínico-calórico extremadamente bajo. Se ha podido constatar que más del 60 por ciento de la población es susceptible a presentar altos grados de desnutrición por sus bajos índices de consumo alimentario. Se pudo constatar además que los niveles de ingreso son también tan reducidos, que la capacidad de compra de productos expendidos en el mercado es mínima. Estos antecedentes marcan una situación que difícilmente puede deteriorarse más; se trata pues de unas condiciones de vida mínimas para subsistir, que en el caso de deteriorarse más, pone en grave riesgo la sobrevivencia, sobre todo de los niños.

Por otro lado, se hace evidente que entre agosto de 1984 y junio de 1985 hubo un alza tan vertiginosa en los precios que las familias tuvieron que adoptar ciertas estrategias para enfrentarla. Se trata de estrategias de respuesta a la ausencia de otras oportunidades, por ejemplo laborales, que brinden soluciones mas drásticas y definitivas al problema de subalimentación. Son respuestas que obligan a la familia a intensificar tiempos de trabajo no rentable, en términos monetarios, pero que mitigan al menos temporalmente, la falta de alimento.

Son estas estrategias, practicadas de forma muy eficaz a nivel familiar, las que nos

permiten dar una explicación coherente y lógica al progresivo aumento de los niveles de consumo encontrados, siendo que lógicamente se esperaba lo contrario.

Nos encontramos básicamente con dos tipos de estrategias dirigidas exclusivamente a mantener o incrementar niveles de consumo alimentario mínimamente aceptables: la modificación de productos que componen la canasta alimentaria y la adopción de formas no tradicionales de adquisición de alimentos.

La modificación de productos que componen la canasta alimentaria

Una de las estrategias más comunes de las familias estudiadas frente a la pérdida del poder adquisitivo de sus ingresos, es disminuir las cantidades consumidas de los productos más caros en el mercado, incrementar las cantidades consumidas los más baratos y por último, dejar de consumir aquellos inalcanzables para sus niveles de ingreso.

En lo que se refiere a esta última opción, tenemos evidencia de que, en menos de cinco años, la variedad de productos que componen una canasta alimentaria media ha sufrido una disminución sustancial. El Ministerio de Planeamiento y Coordinación publicó en 1976 el Indice de Precios al Consumidor de los productos más consumidos por la población de La Paz. Estos 67 productos incluyen tres tipos de leche, ocho tipos de carne, diez tipos de fruta y gran cantidad de productos suntuarios como frutas al jugo, chocolates, mermeladas y bebidas alcohólicas.

En 1981, el Centro de Promoción de la Mujer, Gregoria Apaza, realizó un estudio sobre la canasta alimentaria en la zona de San Luis Pampa.[2] Dicha canasta, por orden de consumo incluye lo siguiente: pan, fideo, azúcar, papa, refrescos, carne vaca, cebolla, arveja, arroz, zanahoria, tomate, haba, plátano, huevos, chuño, locoto, lechuga, aceite, ají molido, mango, pescado, manteca, acelga, repollo, nabo, plátano postre, papaya, helados, oca, camote, leche, quinua, cordero, trigo, maíz, pepinos, ajinomoto, té, y chocolate.

Este estudio nos enseña en primer lugar, cómo difiere una canasta media de la población de La Paz en el año 1976 de una canasta para un barrio marginal, cinco años más tarde. Por otro lado, pone en evidencia el deterioro en el consumo sobre una población en un lapso de apenas cuatro años, si comparamos estos datos con el listado de productos más consumidos que se obtuvo para la zona San Luis Pampa en el año 1985. El listado de 1981 está compuesto por escasos 29 productos, donde no se incluyen productos como leche, variedades de fruta, ni productos suntuarios como chocolate o helados.

Es evidente que, al menos en San Luis Pampa, las familias han tenido que dejar de consumir muchos productos por efecto del deterioro en el poder adquisitivo de sus ingresos, el encarecimiento de los productos en el mercado y el desabastecimiento general. Si en 1981, las familias se permitían consumir productos suntuarios como refrescos, chocolate y variedad de frutas, actualmente se ven obligadas no sólo a prescindir de ellos, sino también de productos necesarios para la dieta, sobre todo infantil, como la leche.

---

[2]Estudio inédito.

Sin necesidad de ir tan lejos en las comparaciones, el Cuadro nº 3 nos muestra cómo en el lapso de menos de un año, las familias estudiadas se ven en la necesidad de dejar de consumir algunos productos, que en alguna ocasión pudieron consumir.

Como segunda opción estratégica de la modificación de los productos que componen la canasta, las familias se ven obligadas a disminuir las cantidades de consumo de ciertos productos. En general se trata de productos también caros pero considerados como absolutamente necesarios en la dieta, por ejemplo la carne. Este producto, en el Cuadro nº 3, sufre un decremento en las cuatro zonas a lo largo de los tres períodos de estudio.

Por último, la tercera opción se relaciona con el incremento en la cantidad y la variedad de los productos que componen la canasta. En general, se trata de productos que, en el momento, son más accesibles económicamente y que de alguna manera sustituyen nutritivamente a aquellos productos que se dejaron de consumir. Realizando una comparación entre los datos obtenidos en el estudio con las canastas 1976 y 1981, notamos que en el más reciente se incluyen nuevos productos como el karachi (pescado) que por su bajo costo en el mercado sustituye otro tipo de carnes en la dieta.

En cuanto a las cantidades se refiere, en el Cuadro nº 3 observamos un claro incremento del consumo de ciertos productos a lo largo de los tres períodos de evaluación. Se trata de productos evidentemente más baratos en el mercado. Estos incrementos, por tratarse de productos ricos en calorías, permiten una cierta compensación en la dieta, compensación que puede dar una explicación parcial al fenómeno del no-deterioro en los niveles de consumo proteínico-calórico, encontrado a lo largo de los tres períodos de encuesta.

Familia Y.
Zona 16 de Julio

> En la última época, al reducirse la capacidad adquisitiva de los ingresos de la familia, se han visto obligados a dejar de consumir ciertos productos — o al menos disminuir la cantidad acostumbrada. Entre estos productos están: variedades de frutas, la papa, el chuño, la harina blanca, la carne de pollo, los huevos, fideos y leche. Como sustituto de esos productos, consumen actualmente otros más baratos, como la sultana (en vez del té), la yuca (en vez de la papa), harina amarilla (en vez de la harina blanca u otro cereal para la sopa) y arroz (en vez de fideo). Los huevos, la leche y la carne no tienen una sustitución equivalente en nutrientes dentro de la dieta de la familia Y.[3]

La modificación de productos que componen la canasta alimentaria, constituye una estrategia dirigida en general a utilizar lo más racionalmente posible el escaso presupuesto familiar para la alimentación de tal forma que, si no se logra mantener niveles nutricionales escasamente aceptables, por lo menos, se obtenga una mínima sensación de plenitud.

---

[3]Citamos pequeños fragmentos de estudios de casos realizados paralelamente a la investigación, lo que nos permite ejemplificar las tendencias generales encontradas en ésta y enriquecer en términos cualitativos, los datos cuantitativos obtenidos.

Formas no tradicionales de adquisición de alimentos

Denominamos "formas no tradicionales de adquisición de alimentos" aquellos mecanismos alternativos de obtención de éstos en mercados, ferias o tiendas sin necesidad de una erogación inmediata de dinero por parte de la familia. Se trata de estrategias que echan mano a recursos de abastecimiento transmitidos culturalmente como los intercambios o trueques, las adquisiciones directas del sector agrícola o la producción de alimentos en la vivienda, o hacen uso de oportunidades que una sociedad en emergencia desarrolla, como las donaciones de alimentos.

Entre estas estrategias nos referiremos por un lado a los intercambios, las donaciones, las adquisiciones directas del sector agrícola y el consumo de animales criados en la vivienda.[4] Por otro lado, tenemos los alimentos producidos en la vivienda, los elaborados en el hogar y la asistencia a comedores populares[5].

Intercambios de alimentos Consiste en la recepción de productos alimenticios a cambio de otros alimentos u objetos. Esta práctica de trueque se lleva a cabo generalmente en las viviendas o centros comerciales, sin mediación de moneda.

La frecuencia de esta práctica, según la zona, el período de evaluación y el destino que se le otorga (consumo o venta), se detalla en el Cuadro nº 4, donde se presenta la distribución porcentual de la población según la categoría de análisis.

Observamos que tanto en la zona 16 de Julio como en la Primero de Mayo existe un incremento del porcentaje de familias que practican el intercambio para consumo. Sin embargo, se evidencia que en San Luis Pampa, a pesar de ser considerable el porcentaje de la población que lo practica en las dos primeras evaluaciones, en la última es insignificante. En San José Carpinteros, ésta no constituye una estrategia de importancia.

En las zonas y períodos donde se practicó esta estrategia, se hizo exclusivamente para consumir el producto recibido; el porcentaje de familias que lo vendieron no es significativo; por lo tanto podemos concluir que el intercambio de alimentos es practicado con el propósito de suplir carencias específicas en la dieta alimentaria y no para cubrir otras necesidades de gasto en el hogar.

El intercambio constituye uno de los rubros de adquisición no tradicional de alimentos menos significativos, no solo en cuanto a la cantidad de población que lo practica sino en cuanto a las cantidades de proteínas y calorías que aporta a la canasta alimentaria. Los productos que son recibidos por medio de intercambio son sobre todo ricos en calorías, como papa, chuño, pan y azúcar; hay otros productos que son menos frecuentemente intercambiados pero que poseen un mayor contenido proteínico y vitamínico, como los huevos y las frutas.

---

[4]Estas adquisiciones fueron cuantificadas e incluidas en las asignaciones de calorías y proteínas por persona (Cuadro nº 2).

[5]Estrategias de abastecimiento que no pudieron ser incluidas en la cuantificación de la canasta alimentaria por razones de accesibilidad a la información, pero que cobran importancia como formas alternativas de adquisición de alimentos.

Cuadro nº 4. Porcentaje de familias que adquieren alimentos a través del intercambio para consumo (A) y para la venta (B) según zona y período de evaluación.

Período de evaluación	Zonas							
	16 de Julio		Primero de Mayo		S.L. Palma		San José C.	
	A	B	A	B	A	B	A	B
1	9,8	0,3	12,3	0,0	11,2	0,0	12,0	0,0
2	5,4	0,0	7,1	0,0	23,8	0,0	0,0	0,0
3	14,2	0,0	16,1	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0

Se relacionó la práctica de intercambio con el nivel de ingreso de la población[6] y los resultados mostraron que en general las familias que lo practican corresponden al nivel más bajo de ingresos.

Así, en el primer período de evaluación, el 55,4 por ciento de la población que intercambia alimentos se ubica dentro del rango más bajo de ingresos y el 37 por ciento de la misma se encuentra en el rango medio. En el segundo período, el 91,5 por ciento de la población que intercambia cuenta con el nivel mas bajo de ingresos y en el tercer período, salvo en la zona 16 de Julio, es el 100 por ciento de esta población que cuenta con los ingresos mínimos. Esto nos demuestra que el intercambio constituye una estrategia desarrollada por una población que carece de medios económicos para adquirir alimentos erogando dinero en compras diarias o semanales en mercados, ferias, o tiendas.

Donaciones de alimentos. Otra de las estrategias que desarrollan las familias de escasos recursos es aquella referente a las donaciones de alimentos que provienen de diversas instituciones, tanto privadas como gubernamentales.

> Familia A.
> Zona San José Carpinteros
>
> El haber logrado donaciones en especie diarias, constituye la estrategia familiar más importante que garantiza un consumo alimentario mínimo. Sin el litro de leche y un pan por persona que reciben de una congregación religiosa de lunes a viernes, la salud y supervivencia sobre todo de los niños, se vería francamente amenazada.

El Cuadro nº 5 muestra el porcentaje de familias por zona y período de evaluación que recibieron alimentos donados o a bajo precio de dichas instituciones, a través de clubes o centros de madres, o de organizaciones zonales privadas como las juntas vecinales.

Observamos en primer término que todas las familias que reciben alimentos donados o a bajo precio, declararon que los destinan, en su totalidad, para el consumo y no para la venta.

Por otro lado, se hace evidente que a través de los tres períodos de evaluación existe

---

[6]Subdividimos los ingresos percibidos por la población estudiada en tres niveles (inferior, medio y superior) en referencia al rango total encontrado en las zonas, que en su totalidad se sitúa dentro de un nivel mínimo de ingresos con respecto a la población total de la ciudad de La Paz.

Cuadro nº 5. Porcentaje de familias que reciben alimentos donados para consumo según zona y período de evaluación.

Período de evaluación	Zonas			
	16 de Julio	Primero de Mayo	S.L. Pampa	San José C.
1	4,4	19,3	19,7	20,0
2	17,2	25,0	34,2	0,0
3	27,7	25,0	36,8	31,8

un porcentaje creciente de familias que se beneficiaron con los alimentos donados. En la zona San José Carpinteros, con una excepción, no se constató esta modalidad durante el segundo período de evaluación. Este fenómeno podría deberse a que esta zona está aislada y presenta gran dificultad para el acceso, por lo que las instituciones donantes rara vez llegan hasta allá. Además, podríamos establecer una relación directa entre recepción de alimentos y capacidad organizativa de las familias ya que, en general, las instituciones donantes benefician sobre todo a centros femeninos organizados. Por lo tanto, la ausencia de un porcentaje de población que recibiera alimentos donados en San José Carpinteros en la segunda evaluación, podría atribuirse también a una desmovilización de su población.

A pesar de esta excepción, vemos en general que el porcentaje de familias que se beneficiaron con esta forma no tradicional de adquisición de alimentos es significativo, sobre todo en la última fase del estudio.

El tipo de productos que con mayor frecuencia se reciben por donación son de tipo procesado no perecible como el azúcar, el arroz, el aceite y la harina. En general, todos ellos proporcionan un mayor contenido calórico a la dieta alimentaria.

La leche en polvo, recibida con una frecuencia considerable, (sobre todo en el último período de evaluación) es entre los productos donados el de mayor contenido proteínico. La leche, en las familias estudiadas, sólo es obtenida a través de donaciones pues el elevado costo no permite su adquisición ni por la vía de la compra, ni a través de otros medios, como el intercambio, la producción en la vivienda o las recepciones directas del sector agrícola.

La población suele recibir, aunque menos frecuentemente, otros productos no tradicionales también ricos en nutrientes, como los cereales, carnes enlatadas o granos (lentejas y porotos). Sin embargo, se ha podido evidenciar que estos productos no son incluidos en las dietas habituales de la población estudiada. Las familias están poco acostumbradas a consumir estos productos y con frecuencia los venden a fin de proveerse con ese dinero mayor cantidad de alimentos de consumo tradicional y más baratos en el mercado.

Al relacionar a la población que recibe alimentos donados o a bajo precio con los niveles de ingreso percibidos por la misma, encontramos que en el primer período de evaluación, el 93,6 por ciento de esta población percibe el nivel de ingresos más bajo. Esto es, en este primer período podemos asumir que las instituciones donantes canalizaron adecuadamente los alimentos, si consideramos que es la población de menores ingresos la que más necesita de ellos. Sin embargo, en el segundo y tercer períodos observamos que, del total de familias que reciben alimentos donados, es

apenas el 38,7 por ciento y el 30,2 por ciento, respectivamente, las que pertenecen al nivel de ingresos más bajo.

Los productos traídos del campo. Otra forma importante de adquisición de alimentos la constituyen los productos que las familias traen o reciben de sus lugares de origen.

> Familia A.M.
> Zona San Luis Pampa
>
> El estrecho vínculo que mantienen con su lugar de origen les permite tener en el campo y en la producción de sus parcelas, la fuente de abastecimiento de alimentos más importante. En general, los tubérculos (como la papa, el chuño y la oca) y las carnes que se consumen en el hogar, se las adquieren en el campo. Sólo las verduras, los condimentos (que son poco frecuentes en la dieta de la familia), el pan y otros alimentos procesados los compran en los mercados de la zona. Sin embargo, cuando existen períodos de desabastecimiento en la ciudad de estos productos, siempre cuentan con el recurso de adquirirlos ya sea en su lugar de origen o en otras zonas rurales.

En el Cuadro nº 6 observamos la cantidad de familias por zonas y período de evaluación que reciben o traen alimentos del sector agrícola para consumirlos, venderlos o ambos. En general, se trata de familias que mantienen vínculos estrechos con su lugar de origen. Ellas mismas o sus familiares cercanos cuentan con parcelas de producción agrícola en el altiplano o valles circundantes de la ciudad de La Paz, de donde traen o reciben los productos cosechados.

En el mismo cuadro se observa que el porcentaje de familias que se proveen de alimentos para consumo directamente del sector agrícola, tiende a disminuir a lo largo de los períodos analizados. Esta tendencia decreciente se hace más evidente en las zonas 16 de Julio y Primero de Mayo. En San José Carpinteros, a lo largo de las tres fases de estudio, se mantiene más o menos la misma cantidad de familias involucradas en este tipo de estrategia de adquisición de alimentos. Nótese que esta zona arroja comparativamente los porcentajes más significtivos de las cuatro zonas.

Los cambios de frecuencia observados a lo largo de los tres períodos no pueden ser independientes de los períodos agrícolas de producción; es muy probable que los decrementos que se evidencian en el tercer período en las zonas 16 de Julio y Primero de Mayo se deban a que esta evaluación se realizó en una época de muy baja producción agrícola (junio) en la zona altiplánica.

Sin embargo, a pesar de los decrementos en porcentajes de población a lo largo del tiempo observado en este rubro, se pudo constatar que existe un aporte cada vez mayor de calorías y proteínas a la dieta alimentaria proveniente de este mismo concepto. Este fenómeno sucede sobre todo en la zona 16 de Julio, lo que nos demuestra que, al menos en esta zona, a pesar de que fueron menos las familias que se proveyeron del sector agrícola, las cantidades por producto enviadas o traídas de este modo, fueron considerablemente más elevadas; es decir, en el tercer período de evaluación hubo menos familias que se proveyeron de alimentos del sector agrícola, pero las cantidades adquiridas fueron mucho mayores que en el segundo período.

En los rubros B y C del cuadro (adquisición para la venta y adquisición para la venta y consumo) observamos los porcentajes de adquisición de alimentos. Parece ser

Cuadro nº 6. Porcentaje de familias que reciben o traen productos del sector agrícola para el consumo (a), la venta (b) o para la venta y consumo (c), según zona y período de evaluación.

Período de evaluación	Zonas											
	16 de Julio			Primero de Mayo			S.L. Palma			San José C.		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1	54,7	0,8	2,5	26,3	0,0	0,0	55,0	0,8	6,2	76,0	0,0	12,0
2	39,7	1,2	5,3	16,1	0,0	0,0	27,6	0,0	7,4	68,4	0,0	0,0
3	8,9	0,0	7,1	8,9	0,0	7,1	47,2	0,0	5,2	72,7	0,0	13,6

Cuadro nº 7. Porcentaje de familias que crían animales de consumo para consumirlos (A), venderlos (B) o consumirlos y venderlos (c), según zona y período de evaluación.

Período de evaluación	Zonas											
	16 de Julio			Primero de Mayo			S.L. Palma			San José C.		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1	27,7	1,4	0,7	24,0	8,8	0,0	36,3	19,3	10,8	36,0	8,0	0,0
2	29,8	1,4	0,9	64,3	0,0	0,0	54,3	0,0	3,2	21,1	0,0	15,8
3	30,9	0,0	0,5	55,4	0,0	0,0	48,9	0,0	3,9	45,5	0,0	13,6

relativamente poco común que las familias que adquieren alimentos directamente del sector agrícola lo vendan, al menos en parte (promedio del total de los rubros B y C: 5,8 por ciento). Esto denota que esta forma constituye principalmente una estrategia para adquirir determinados productos con el objeto de incluirlos dentro de la dieta alimentaria familiar, y en ciertos casos para cubrir otros gastos (alimentarios o no) dentro del hogar.

Los productos más comunmente adquiridos a través de este rubro son los tubérculos que constituyen el 73 por ciento de toda la variedad, y entre ellos, los más frecuentes son la papa y el chuño. Esto nos muestra que es sobre todo con la zona altiplánica que las familias estudiadas mantienen el vínculo. Entre los otros tipos de producto, los más frecuentes son las legumbres y hortalizas (haba, arveja). Los cereales (la quinua), las frutas y las carnes constituyen los menos frecuentes.

Al relacionar la población que adquiere alimentos directamente del sector agrícola con el nivel de ingresos, observamos que en la primera instancia de evaluación, el mayor porcentaje de ésta (62,6) corresponde al nivel más bajo de ingresos; este porcentaje va decrementándose en las dos posteriores evaluaciones, pasando por un 45,6 por ciento en la segunda a un 27,7 por ciento en la tercera. Tanto en la segunda como en la tercera evaluación, las familias que adquieren productos alimenticios directamente del sector agrícola, corresponden en su mayoría a los niveles medio y alto de ingresos. Este fenómeno posiblemente se deba a que a medida que transcurre el tiempo, las adquisiciones directas del sector agrícola requieren cada vez de mayores ingresos, no sólo para cubrir gastos de producción sino de adquisición y transporte.

Otro factor que puede estar íntimamente relacionado con esta práctica es la condición migratoria de las familias. Podemos asumir que las familias que mantienen vínculos estrechos con su lugar de origen y por lo tanto les es factible proveerse de alimentos, son aquellas familias que migraron recientemente a la ciudad.

> Familia A.M.
> Zona San Luis Pampa
>
> La migración del campo a la ciudad de la familia A.M., que tuvo efecto hace menos de tres años, podemos considerarla como la estrategia más importante que realizaron para enfrentar los bajos ingresos. Al respecto, Emma (ama de casa) declara:
>
> Me he venido a la ciudad porque somos varios hermanos y el terreno es pequeño en el campo, ya no alcanza para cultivar ni para criar ganado.

Así, la migración reciente llevada a efecto por esta familia no sólo les dió la oportunidad de buscar nuevas fuentes de ingreso, sino de mantener un vínculo efectivo con su lugar de origen, a fin de seguir aprovechando las ventajas que éste les proporcionaba.

Los animales criados en el hogar. Un cuarto rubro de obtención no tradicional de alimentos se refiere a la crianza de animales de consumo en el hogar. Nos referimos básicamente a la crianza de gallinas, conejos, cerdos, ovejas y patos, siendo los dos primeros los más frecuentes. La producción de huevos y el consumo o venta de los mismos también fueron considerados en este rubro. El Cuadro nº 7 nos detalla el

porcentaje de familias que crían animales para el consumo, venta o consumo y venta, según zona y período de evaluación.

Nuevamente observamos en este cuadro que existe una tendencia al incremento, en el tiempo, del porcentaje de familias que crían animales en sus hogares para consumo (valor A). En todas las zonas, el porcentaje obtenido en la tercera evaluación es mayor que el obtenido en la primera. Estos elevados porcentajes son comparables con lo observado en el Cuadro nº 6, aunque se evidencia -a pesar de las variaciones- una mayor estabilidad en los porcentajes a través del tiempo. Tal como en el caso de los alimentos adquiridos directamente del sector agrícola, aquí vemos que no es muy alto el porcentaje de familias que crían animales para venderlos (promedio del total de los rubros B y C: 7,4 por ciento) y se observa una tendencia al decremento a lo largo de las evaluaciones, lo que denota mayores requerimientos de consumo que de disponibilidad monetaria en los últimos períodos.

Para las familias que practican esta estrategia, el consumo de animales criados en el hogar constituye la fuente principal de proteínas para su dieta alimentaria. De hecho en cuanto a la población total, el consumo de productos pecuarios y subproductos -como los huevos- es reducido. Por lo tanto, esta estrategia de adquisición de alimentos constituye una fuente importante de sustitución de carencias específicas en la canasta alimentaria.

Al relacionar la crianza de animales de consumo en el hogar con el nivel de ingresos de las familias que practican la estrategia, vemos que en la primera instancia de evaluación, el 68,1 por ciento de estas familias cuentan con el nivel más bajo de ingresos, porcentaje que disminuye a un 36,9 por ciento en la segunda y a un 36,2 por ciento en la tercera. Esto nos indica que, sobre todo en las dos últimas fases, la crianza de animales de consumo no constituye una estrategia privativa de los niveles más bajos de ingreso. Es posible que el incremento en el valor de compra de los animales y del costo de mantenimiento de los mismos en los últimos períodos, haya provocado que sean sobre todo familias de ingresos más elevados (que pueden afrontar estos gastos) las que practiquen esta estrategia.

De lo analizado, podemos concluir que las cuatro estrategias de consumo expuestas constituyen una fuente significativa de alimentación para las familias. Observamos una tendencia general (con excepción de la tercera estrategia) al incremento del porcentaje de la población que las practicó en la tercera evaluación, con respecto al porcentaje evidenciado en la primera.

Este fenómeno nos permite una explicación racional de la constatación del incremento en los niveles de consumo calórico-proteínico a través del tiempo, cuando en la cuantificación del consumo se consideró el aporte alimentario tanto de las compras diarias o semanales en mercados, ferias y tiendas, como del aporte alimentario proveniente de estas estrategias (Cuadro nº 3).

Así, nos encontramos frente a un nivel de consumo alimentario tan reducido (constatado en la primera etapa de evaluación), que ante la perspectiva de un mayor decremento en el mismo, las familias se ven obligadas a desarrollar estas estrategias que les permiten por lo menos mantener ese nivel de consumo de subsistencia. La población parece estar consciente que un decremento aun mayor en su dieta sería riesgoso para la salud de los adultos y la supervivencia de los niños. Aparentemente

esta perspectiva les obliga a desarrollar otras formas de adquisición de alimentos, distintas a las que suponen una erogación inmediata de dinero por la compra de productos en el mercado.

Otras formas de adquisición de alimentos. Como ya se dijo, no son sólo estas cuatro formas no tradicionales de adquisición de alimentos las que forman parte de una estrategia global frente al deterioro de la canasta alimentaria. Se evidenciaron otras tres alternativas, cuyo aporte calórico y proteínico a la dieta familiar no fue incluido para el cálculo de los niveles nutricionales de la población (por razones que serán luego expuestas), pero cuya importancia con respecto a la práctica estratégica frente al deterioro del consumo resulta significativa.

Nos referimos en primera instancia a la producción de alimentos en el hogar, o huertos familiares. Esta práctica, aunque muy común entre la población, posee una clara dependencia con respecto a la estacionalidad agrícola, por lo tanto, un factor externo tan determinante nos privó de poder evaluar cuantitativamente y de una manera regular el aporte calórico y proteínico de esta modalidad.

El Cuadro nº 8 presenta el porcentaje de familias que se dedicaron a esta práctica en los dos primeros períodos de evaluación, cuando pudo evaluarse la incidencia de la estrategia ya que se trataba de períodos donde la producción agrícola a pequeña escala era factible (septiembre, a principios de la primavera y febrero, verano húmedo). En el tercer período de evaluación, el considerar esta estrategia era prácticamente inútil ya que fue realizada en el mes de junio, donde -al menos en las zonas estudiadas- el intenso frío no permite ningún tipo de producción agrícola.

Observamos un incremento significativo de la población que produce alimentos en su vivienda en el segundo período, debido posiblemente a que la época era mucho más apta para la agricultura. Advertimos que cuando el clima lo permite, existe un considerable porcentaje de familias que optan por la produccion agrícola en pequeña escala, como una forma adicional de adquirir alimentos.

Comparativamente, 16 de Julio es la zona de menor porcentaje de población dedicada a esta actividad, por ser probablemente la zona de mayor densidad de población y mayor espacio construido; por lo tanto, cuenta con mínimos espacios libres, aptos para el cultivo de alimentos. Esta realidad contrasta totalmente con la de la zona San José Carpinteros.

Como se observa en este cuadro, el porcentaje de familias que venden lo que producen en la vivienda es mínimo (valores B y C). Al ser relativamente bajas las cantidades producidas, éstas en su totalidad se destinan al consumo.

Los productos que con mayor frecuencia se obtienen en el hogar son tubérculos (el 80 por ciento), de los cuales la mayoría es papa; el 17 por ciento está compuesto por legumbres y hortalizas (lechuga, cebolla, zanahoria, haba); un mínimo porcentaje está compuesto por la producción de cereales, el más corriente la quinua.

Al relacionar la práctica de producción en el hogar con los niveles de ingreso de las familias, vemos que en la primera instancia de evaluación, el 68,1 por ciento de estas familias corresponde al nivel más bajo de ingresos. Sin embargo, al igual que lo observado en la mayoría de las estrategias analizadas en la segunda evaluación, este porcentaje declina hasta el 36,9 por ciento. Esto es, en esta segunda fase, la mayoría

Cuadro nº 8. Porcentaje de familias que producen alimentos en el hogar para consumo (A), para la venta (B) o para la venta y consumo (C), según zona y período de evaluación.

Período de evaluación	Zonas											
	16 de Julio			Primero de Mayo			S.L. Palma			San José C.		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1	0,9	0,0	0,3	21,1	0,0	0,0	6,9	0,0	20,0	0,0	0,0	0,0
2	14,0	0,0	0,0	42,9	0,0	0,0	51,0	0,0	1,6	68,4	0,0	0,0

de las familias que producen alimentos en su hogar cuentan con niveles medio y superior de ingresos.

Una estrategia de adquisición de alimentos (no incluida en la cuantificación proteínico-calórica de la canasta alimentaria) es la elaboración de alimentos en el hogar.[7] Se trata de elaboraciones no cotidianas pero que responden a una forma estratégica de enfrentar períodos de escasez de ciertos productos en el mercado. Por ejemplo, se vió que la elaboración de pan en el hogar se hace frecuente cuando no se expende este producto en las tiendas.

Por otro lado, esta es una estrategia que permite a las familias afrontar la perecibilidad de los alimentos adquiridos a través de la elaboración de, por ejemplo, mermeladas. La estrategia permite también un ahorro adicional, por ser estos productos más caros en el mercado. Se ha visto también, que la producción en el hogar les permite vender parte de su existencia y de esta manera afrontar otros gastos.

El cuadro detalla el porcentaje de familias (por zona y por período de evaluación) que elaboraron productos para consumirlos, para venderlos o para consumir una parte y vender el resto.

En lo que respecta a la elaboración para el consumo, observamos porcentajes significativos de población involucrados en esta modalidad, sobre todo en las zonas 16 de Julio, Primero de Mayo y San Luis Pampa. Es evidente que en las tres zonas se da un incremento del porcentaje durante la tercera evaluación, aunque se aprecian algunas variaciones durante la segunda fase en la zona Primero de Mayo.

El porcentaje de familias que elaboran alimentos en San José Carpinteros es mínimo, debido posiblemente a que es la zona donde se detectaron los más bajos niveles de ingreso y las infraestructuras de vivienda más pobres (no cuentan con luz eléctrica y la mayoría de las familias sólo cuenta con un pequeño hornillo para preparar sus alimentos), características que limitan las posibilidades de realizar una elaboración de alimentos con una mayor complejidad de la requerida cotidianamente. Confirmaremos esta hipótesis al relacionar la incidencia de la estrategia con los niveles de ingreso de la población.

Otro dato que nos expone el Cuadro nº 9 es el porcentaje poco elevado de familias que elaboran alimentos exclusivamente para la venta (promedio del rubro B: 2,3 por ciento). Esta suma es una estrategia dirigida a incrementar los ingresos que, junto con la cría de animales para el consumo, presentan niveles poco importantes de incidencia. La elaboración de productos y la cría de animales de consumo en el hogar, constituyen pues una pequeña fuente adicional de ingresos para las familias encuestadas.

Los tipos de productos más elaborados en el hogar son, ante todo, pan, luego pasteles, buñuelos y tostados de haba o arveja. Los productos elaborados para la venta son los refrescos de fruta seca, té y café. Se registró también la elaboración de otros productos cereales como pito, piri, jankaquipa y kispiña.

---

[7]La materia prima con que se elaboran los productos en el hogar es adquirida generalmente a través de compras en mercados, ferias o tiendas; compras que fueron ya incluidas dentro de la cuantificación calórico-protéica de la canasta. Por lo tanto, cuantificar el aporte alimentario de los productos elaborados, sería duplicar la información.

Cuadro nº 9. Porcentaje de familias que elaboran alimentos para consumirlos (A), venderlos (B) o venderlos y consumirlos (C), según zona y período de evaluación.

Período de evaluación	Zonas											
	16 de Julio			Primero de Mayo			S.L. Palma			San José C.		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1	16,9	3,2	0,0	42,1	0,0	0,0	11,2	4,6	0,0	0,0	0,0	0,0
2	29,2	7,2	8,0	25,0	10,7	0,0	44,0	2,1	6,6	15,0	0,0	0,0
3	29,6	0,5	0,5	75,0	0,0	0,0	38,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Cuadro nº 10. Porcentaje de población que asiste a comedores populares según zona, nivel de ingresos y período de evaluación.

Nivel de ingresos	Zonas											
	16 de Julio			Primero de Mayo			S.L. Palma			San José C.		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Inferior	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Medio	0,7	0,0	0,7	7,1	0,0	0,0	8,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Superior	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Al relacionar la elaboración de productos alimenticios en el hogar con el nivel de ingresos de las familias que lo hacen, observamos que en los tres períodos de evaluación, el mayor porcentaje se ubica siempre en los niveles de ingreso medio y superior (54,7 por ciento en la primera, 60,2 por ciento en la segunda y 71,3 por ciento en la tercera). Estas cifras confirman la hipótesis pues la población que menos elabora alimentos es la de San José Carpinteros, que cuenta con los niveles más bajos de ingresos.

Por último, constatamos otra forma no tradicional de adquisición de alimentos, que, aunque menos frecuente, constituye una respuesta de las familias más empobrecidas económicamente a la imposibilidad de adquirir alimentos a través de erogación monetaria. Se trata de la asistencia a comedores populares donde sirven almuerzos, desayunos o alguna merienda de forma gratuita o a precios simbólicos. Son comedores generalmente organizados por centros religiosos o de beneficencia que se instalan en las zonas más necesitadas y populosas.

El Cuadro nº 10 detalla el porcentaje de población que asiste a comedores populares, según la zona, el nivel de ingresos y el período de evaluación. Vemos en primer lugar, que en todas las zonas es muy bajo o nulo el porcentaje de población que asiste a comedores populares, inclusive en San José Carpinteros, y la tendencia general es a aglutinarse en los dos primeros niveles de ingreso. Salvo por la pequeña proporción de 16 de Julio (en el segundo período de evaluación), que se sitúa en el nivel superior de ingresos, podemos decir que los servicios de comedores populares están en general bien orientados pues, según nuestros datos, atienden a las poblaciones más necesitadas.

En este sentido, la zona de San José Carpinteros constituye una excepción, ya que por ser una zona donde predominan los niveles bajos de ingresos, debería ser más beneficiada con este servicio. Sin embargo, por ser una zona tan alejada y con vías de acceso y servicios tan deficientes, los comedores populares, que tienden a situarse generalmente en zonas densamente pobladas, quedan prácticamente al margen de esta población.

Hasta aquí hemos analizado las estrategias más importantes que las familias estudiadas desarrollan a fin de enfrentar el problema de carencia de alimentos. Se ha podido evidenciar cómo las familias son capaces de enfrentar por sí mismas un deterioro potencial de sus niveles de consumo alimentario, sin necesidad de recurrir a otros medios externos a la propia dinámica familiar.

Podemos concluir que se trata en general de estrategias dirigidas a la transformación de bienes y servicios para el autoconsumo dentro del hogar; transformación que implica una producción doméstica, dirigida a la sustitución -al menos parcial-de bienes que se obtienen comercialmente.

Ahora bien, son respuestas que no podemos considerar como exclusivas de las familias estudiadas. Así, Jelin (1978) afirma que existe una tendencia histórica a la sustitución de la producción doméstica a partir del desarrollo del comercio, pero que sin embargo no se trata de una tendencia lineal y menos total, dada la flexibilidad de la producción doméstica que puede comportarse como un mecanismo amortiguador en épocas de crisis. En un corto plazo, esta tendencia histórica puede invertirse,

constituyéndose en un recurso alternativo importante para el mantenimiento del nivel de vida de los sectores populares más desprotegidos.

Ahora bien, son respuestas que no podemos considerar como exclusivas de las familias estudiadas. Así, Jelin (1978) afirma que existe una tendencia histórica a la sustitución de la producción doméstica a partir del desarrollo del comercio, pero que sin embargo no se trata de una tendencia lineal y menos total, dada la flexibilidad de la producción doméstica que puede comportarse como un mecanismo amortiguador en épocas de crisis. En un corto plazo, esta tendencia histórica puede invertirse, constituyéndose en un recurso alternativo importante para el mantenimiento del nivel de vida de los sectores populares más desprotegidos.

En los datos presentados, no se ha hecho más que demostrar cómo esta tendencia es capaz de invertirse. Se ha demostrado cómo las familias han sido capaces de retomar los recursos de la producción doméstica y autoabastecimiento, principalmente cuando los ingresos provenientes de fuentes laborales formales no son suficientes, cuando el sistema de comercialización establecido no es eficaz y cuando los recursos y oportunidades que brinda el Estado no han logrado absorber ni satisfacer ni siquiera los requerimientos básicos de una sociedad.

El recurso de la producción doméstica y autoabastecimiento alimentario se desarrolla generalmente a costa de una sobreexplotación del trabajo de la mujer, ama de casa y madre, quien en este caso no sólo debe cumplir con los papeles y responsabilidades casi exclusivas del cuidado personal de los hijos y del cumplimiento de las tareas domésticas, sino también cumplir con la tarea vital de suplir la ausencia de recursos económicos que permitan obtener una dieta alimentaria mínimamente aceptable.

Así, la mujer al desarrollar estas estrategias no participa como usuaria de productos totalmente preparados o terminados, su labor a este nivel es económicamente indispensable al preparar el alimento con productos en su mayoría de consumo directo, que en el mercado son más baratos, o que inclusive produce o cría en su vivienda.

Conclusiones y recomendaciones

Es necesario hacer resaltar, en primera instancia, los bajos niveles nutricionales encontrados en la población estudiada.

En la zona más aventajada (16 de Julio), encontramos que un 67 por ciento de las familias cuentan con un nivel de consumo de calorías por debajo de lo recomendado; en la zona más crítica (San José Carpinteros) ninguna de las familias alcanza a un nivel de consumo óptimo de este nutriente. En general las medias de porcentajes de adecuación al consumo calórico recomendado para la ciudad de La Paz, no ascienden a más del 75 por ciento.

Al realizar la evaluación de la canasta alimentaria y los niveles nutricionales de las familias a través del tiempo, se pudo constatar que la crisis económica por la que atraviesa el país, afectó sobre todo la capacidad de compra de productos alimenticios expedidos en centros tradicionales de abastecimiento. Esto significa que en el transcurso de cierto tiempo, las familias se han visto obligadas a adquirir cada vez menos alimentos en mercados, ferias o tiendas, como producto de una pérdida progresiva del poder adquisitivo de sus salarios.

Sin embargo, al evaluar los posibles cambios en los valores nutritivos de la dieta, se pudo constatar que las fa ilias realizan esfuerzos para que éstos no se deterioren aun más. Se han visto obligadas a echar mano de recursos domésticos y otros, como la producción de alimentos en el hogar, la crianza de animales de consumo, las donaciones, las recepciones de alimentos del sector agrícola, etc., recursos que han permitido a las familias enfrentar por sí solas la amenaza de un inminente deterioro alimentario, producto del encarecimiento del costo de vida.

Así, tenemos que, si bien la mayoría de los productos consumidos por las familias de la ciudad de La Paz, provienen del mercado de productos, en la población estudiada es muy importante el aporte propio de alimentos, si se obtienen fuera de los ámbitos formales. Esto es, frente a la crisis económica y sus posibles consecuencias negativas sobre el consumo alimentario, se ha demostrado cómo las familias han sido capaces de maximizar los recursos de la producción doméstica y autoabastecimiento, haciendo frente a un sistema comercial y político de precios totalmente adversos.

Nos encontramos frente a un proceso típico de unidades productivas familiares, las que tienen como característica fundamental -y que las diferencian de unidades productivas formales- la no posesión de capital por lo que no pueden acceder a los productos alimenticios del mercado; ausencia de capital que obliga a estas unidades familiares a recurrir a mecanismos que sobrepasan las instancias institucionales.

Si de alguna manera los recursos de la producción doméstica y autoabastecimiento permiten a las familias ingresar al sistema comercial, el reducido capital/bienes

generados por estos recursos, sólo les permite alimentar al sistema comercial informal. En todo caso, si logran relacionarse con el sector empresarial formal, es al demandar una serie de insumos y bienes intermedios, a precios altos (por lo reducido de sus volúmenes), para luego retornar el producto transformado al sector comercial informal. Este es el caso de las familias que elaboran productos alimenticios en sus hogares para el autoconsumo y la venta en pequeña escala.

Esta es la manera como logran reproducirse a nivel de subsistencia y como también transfieren -vía precio- parte de sus excedentes a la economía formal o empresarial, explicando así su escaso desarrollo y su subordinación.

Así, la serie de relaciones y acciones que desarrollan las familias (respecto al acceso a los alimentos) con el conjunto de las unidades económicas y las condiciones en que se dan éstas, muestran que hay un proceso de complementariedad, subordinación e inclusive autonomía con el resto de la economía. La única forma de explicar la sobrevivencia y la reproducción de las familias de escasos recursos en esta etapa de crisis, es comprender que éstas se desarrollan autónomamente dentro de un proceso mercantil simple, donde son poseedores de sus medios de producción como de los productos que son destinados al mercado.

En la población estudiada, la producción doméstica y el autoabastecimiento alimentario, desarrollados con el único propósito de evitar un deterioro aun mayor en los niveles nutricionales, resultaron ser complementarios a acciones implementadas dentro del ámbito laboral.

Una confrontación entre los elevados índices de inflación que sufrió el país durante el período de investigación y la relativa estabilidad en los niveles salariales (evaluados en dólares americanos) de las familias encuestadas, dió margen a verificar las estrategias que han desarrollado las familias a fin de poder mantener un mínimo poder adquisitivo de sus ingresos. Los procesos de diversificación y complementariedad laboral dentro de las familias constituyeron las estrategias de sobrevivencia más sobresalientes en las poblaciones estudiadas.

El conjunto de las necesidades de consumo de la mayoría de la población estudiada se encuentra por debajo de la capacidad misma de sobrevivencia de las familias. Si a eso agregamos los bajos niveles de ingreso y las polarizaciones e intensas jornadas de trabajo, se puede afirmar que las familias están sometidas a un acelerado proceso de pauperización social, y que la única manera de comprender su sobrevivencia en este período de crisis, es precisamente a partir de su lógica y su capacidad de diversificación y complementariedad.

En realidad, las unidades familiares se desenvuelven a partir de un amplio y complejo proceso de diversificación laboral que se desarrolla tanto en la ciudad como en el campo, en actividades comerciales, artesanales y de servicios. Una característica de estos procesos de diversificación es la división familiar y social del trabajo.

Sin embargo, esta división del trabajo no genera un proceso de especialización sino de diversificación laboral, donde la familia utiliza al máximo su fuerza de trabajo, aprovechando todas las oportunidades que el mercado le brinda. En este aspecto hay que recalcar que el patrón de organización familiar se basa principalmente en el papel ejercido por la mujer ama de casa.

Tal como se está desarrollando la situación económica del país, las estrategias tanto monetarias como las no monetarias (formas alternativas de adquisición de alimentos), ambas inmersas dentro del sector informal de la economía, tenderán a aumentar su participación relativa en las actividades urbanas, y por lo tanto ahondar aun más su representatividad en el movimiento económico nacional. Es por esto que el sector informal requiere especial atención y de esfuerzos de investigación tendientes a clasificar el fenómeno, poniendo en claro los factores que lo caracterizan y determinan, y las consecuencias que tiene sobre la economía nacional.

Específicamente estas investigaciones deberán estar dirigidas a:

- Identificar y describir el tipo de relaciones económicas y sociales que se dan dentro del sector informal, en cada una de sus particularidades (estrategias monetarias y no-monetarias).
- Analizar y describir en un contexto más global, el tipo de relaciones existentes entre el sector informal y el formal, respecto al sector comercial o de aprovisionamiento de alimentos.
- Calificar las ventajas o desventajas en términos económicos que le supondría al sector informal incorporarse al sector formal de la economía. Verificar las posibilidades reales que tiene este último de brindar soluciones eficientes a los problemas alimentarios en especial y laborales en general.

Los resultados de estas investigaciones podrán dar mayores luces sobre las políticas y acciones concretas a realizarse con respecto al sector informal y su inserción en la economía nacional.

Con referencia al problema alimentario, los datos de la investigación aquí reportados, nos dan pie para considerar la importancia que cobra el sector informal en la proposición de soluciones efectivas, aunque en cierto sentido, parciales, que permiten enfrentar una crisis económica como la que se vivió en Bolivia entre los años 1983 y 1985.

Aunque no se dispone de datos globales sobre la dimensión de las estrategias alimentarias de la población ni tampoco sobre su crecimiento, es evidente que se trata del aspecto más importante de la reproducción de las familias insertas en actividades no formales.

Estas estrategias constituyen pues "la auto solución" al problema del desabastecimiento y escaso consumo alimentario de una gran parte de la población. Es por eso que se deben implementar medidas de apoyo a estas estrategias por la necesidad que tienen las familias de mantener e inclusive incrementar sus niveles de consumo de alimentos.

La gran dificultad que tienen las familias son los escasos ingresos económicos que no les permiten adquirir los productos alimenticios requeridos, los insumos o bienes para cultivar y/o elaborar su propios productos.

Lo óptimo sería una elevación de los ingresos económicos y la implantación de líneas de pequeños créditos a través de instituciones u organismos especiales -tipo fundaciones- sin garantías reales, a bajas tasas de interés, con implementación y seguimiento de micro proyectos, etc., que sirvan de intermediarios hasta lograr que

las familias tengan condiciones adecuadas para relacionarse posteriormente con las fuentes de crédito comercial.

Es decir que se debe proveer de bienes e insumos necesarios a las familias para la elaboración de sus alimentos, mediante créditos, subsidios, préstamos, donaciones, etc. Todo esto debe ir paralelo a una mayor capacitación y organización adecuada, tanto a nivel familiar como colectivamente, para la producción, aprovisionamiento y elaboración de alimentos.

Se debe hacer énfasis especial en una mayor capacitación a las mujeres, amas de casa, para mejorar las condiciones de preparación/elaboración/presentación de las comidas, no sólo en términos del aseo, sino también en términos de nutrientes.

En general, las estrategias empleadas a nivel familiar y organizacional, destinadas a enfrentar el problema alimentario en particular y el problema económico en general, han demostrado tener tanta importancia y efectividad que es necesario brindar apoyo técnico, administrativo y económico, de tal forma que se maximice su potencialidad y se generalice su efectividad a otros ámbitos de la sociedad y la economía nacional.

Bibliografía

Albó J. Greaves y Sandoval G. 1982. CHUQUIYAWU: La Cara Aymara de La Paz. Edic. CIPCA - La Paz. 203 p.

Blacutt N. 1976. Factores Económicos que Condicionan la Canasta Familiar. Mimeo - La Paz.

Calderón F. 1984. Urbanización y Etnicidad: El Caso de La Paz. Cochabamba. Edic. CERES. 140 p.

Calderón F. y Flores G. 1981. Urbanización y Desarrollo: Necesidades Básicas en Areas Periféricas. La Paz. UNICEF. 96 p.

Calderón F. y Rivera A. 1984. La Cancha. Cochabamba. Edic. CERES. 208 p.

Calderón F. y Rivera A. 1981. Diversificación, Complementación y Proceso de Trabajo de la Economía Familiar en Cochabamba: El Contexto Urbano. Cochabamba. Edic. CERES. 29 p.

CEDLA, FLACSO, ILDIS. 1981. El Sector Informal en Bolivia. La Paz. Edic. CIMA. 323 p.

Creed de Kanashiro H. 1982. El Consumo de Alimentos en Grupos Urbanos de Bajos Ingresos, en Agricultura y Alimentación. Lima. Fondo Editorial. 180 p.

Casanovas, R. 1985. El Sector Informal Urbano. La Paz. Inédito, Mimeo.

Comentarios Económicos de Actualidad (CEA), Marzo 1985. Boletín Quincenal No. 1. CINCO. La Paz.

Donoso S. 1984. Comercio, Acumulación y Reproducción. La Paz. Inédito.

Dandler J. 1985. Apuntes Generales Sobre Economía Informal y su Importancia en Bolivia. La Paz. Mimeo. 32 p.

González J. Pérez A. et.al. 1981. La Planificación del Desarrollo Agropecuario. Texto del Instituto Latino Americano de Planificación. México. Edic. Siglo XXI. Tomo I. 598 p.

Jelin, E. 1978. La Mujer y el Mercado de Trabajo Urbano. Buenos Aires. Edic. CERES. 45 p.

Jordan R. 1983. La Deuda Externa y la Crisis Actual. La Paz. CINCO. 29 p.

Machicado F. 1974. La Redistribución del Ingreso en Chile y su Impacto en la Estructura de Consumo de Alimentos Esenciales. Wisconsin. Land Tenure Center. 59 p.

Ministerio de Provisión Social y Salud Pública 1981. Encuestas de Gastos y Consumo de Alimentos en Familias de Ingresos Económicos Bajos. Mimeo.

Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral (MT y DL) 1984. Consejo Nacional del Salario. Estadísticas. La Paz. Mimeo.

Ministerio de Asuntos Campesinos (MACA) y USAID 1985. Estudio de Pronóstico Agropecuario 1985. La Paz. Mimeo. 27 p.

Ministerio de Industria, Comercio, Turismo. (MICT) 1985. Estadísticas Agroindustriales 1985. La Paz. Mimeo. 20 p.

Ministerio de Planeamiento y Coordinación (MPC) 1984. Plan de Desarrollo Sectorial 1984-1987. La Paz. Mimeo. 100 p.

Prudencio J. 1985. Crisis Agraria y Crisis Nacional: El Caso de Bolivia. La Paz. Mimeo. Edic. CERES. 29 p.

Peña F. 1985. Estructura Ocupacional, Desigualdad Social y Distribución del Ingreso en Cochabamba. Cochabamba. Inédito.

Periódicos Presencia. 26 de Febrero de 1985 y 9 de Marzo de 1986, La Paz.

United Nations (ONU) 1981. Hand Book of Household Surveys: Studies in Methods. New York Series F. No. 31. 83 p.

UNICEF. 1981. Participación y Contribución de la Mujer en el Desarrollo. La Paz. Inédito.

Parte V

La subsistencia de los grupos pobres en Chile

Luis E. Cereceda T.
Max Cifuentes G.

Pontificia Universidad Católica de Chile
Instituto de Sociología

Introducción

La superación de la pobreza y el aumento del bienestar de la población ha sido el objetivo central del proceso de desarrollo. Sin embargo, el postulado central de las teorías sobre el mismo no se ha cumplido. Se pensaba que el crecimiento económico generaría un "efecto derrame" que se encargaría de distribuir los beneficios del desarrollo a toda la población y que el mero crecimiento económico corregiría las graves situaciones de pobreza que existen (García 1979).

En las últimas décadas, en el mundo y en los países en desarrollo en particular, se han logrado tasas de crecimiento que con dificultades lograrán repetirse y, sin embargo, el problema de la pobreza se ha mantenido e incluso agudizado. El número absoluto de personas que no satisface sus necesidades aumentó. Así tenemos que en América Latina, en la década de los años sesenta el producto interno bruto creció a una tasa media anual de 5,6 por ciento y la población que no logró satisfacer sus necesidades básicas se mantuvo constante en 113 millones de personas (Piñera 1979). Hoy existe un profundo escepticismo frente a la creencia de que el crecimiento económico producirá un mejor nivel de vida para toda la población. El interés por asegurar el mínimo necesario de subsistencia se ha constituido en preocupación esencial de los gobiernos que, a través de la implementación de políticas sociales, buscan paliar la falta de empleo y por ende la marginalidad en que viven importantes sectores de la población.

El problema de la marginalidad ha sido preocupación permanente desde la segunda guerra mundial. A partir de los años cuarenta, las declaraciones internacionales sobre derechos humanos y desarrollo social postulaban la necesidad no sólo de aliviar, sino de eliminar la pobreza.

Pese a la extensa literatura sobre pobreza y marginalidad, no hay consenso acerca de quiénes deben considerarse pobres, así como tampoco el lugar que ocupan en la sociedad. De las distintas conceptualizaciones se desprende que la pobreza se relaciona con precariedad material en primera instancia. Son grupos postergados en cuanto a acceso a bienes y servicios sociales básicos, como educación, vivienda, salud; y también a lo que se refiere a trabajo y a un ingreso mínimo.

La pobreza también ha tendido a asociarse con falta de participación. Hay quienes sostienen que aquellos que tienen ingresos bajos, empleo inestable, una vivienda degradada, deben dedicar su ingreso y tiempo a la satisfacción de las necesidades básicas y más elementales. A su vez, cuando el nivel de educación es bajo, también lo es el nivel de información, lo cual incide en la capacidad de elección y de evaluación de las diferentes opciones y posibilidades de salir de la condición de miseria.

Hay ciertos rasgos de conducta y personalidad que tienden a atribuirse a los grupos

pobres. Fatalismo, pasividad, baja auto-estima son algunos aspectos que se vinculan con la pobreza.

Los marginados no forman una sociedad independiente fundada sobre una cultura particular. Es la sociedad dependiente la que produce los grupos pobres y la que, a la vez, los rechaza. Los pobres están sometidos a autoridades externas, de las cuales pueden recibir protección y ayuda o, por el contrario, represión. Están replegados a grupos primarios pero a la vez interesados en los problemas nacionales y comunitarios.

La posibilidad de eliminar la pobreza está determinada básicamente por la capacidad que tenga la sociedad de crear empleos y de redistribuir los ingresos. La fuerte desigualdad en los ingresos y su concentración agudiza la brecha entre oferta y demanda de empleo estable y productivo.

Altimir (1978) en un estudio sobre la pobreza en América Latina concluye que el nivel de ingreso mínimo necesario para la satisfacción de las necesidades básicas está disponible hoy en la región y por lo tanto, el problema es fundamentalmente de distribución. De aquí que, si se desea superar el problema de la pobreza y marginalidad, sea imprescindible transformar la actual estructura distributiva.

El modelo de desarrollo adoptado por varios países de la región, no sólo no logró disminuir la brecha entre los grupos pobres y los ricos, sino que terminó por incrementarla, generando y agudizando los problemas sociales.

En el caso de Chile, en 1973 se cambió la orientación y modelo económico de un sistema estatista, caracterizado por el papel preponderante que asumía el Estado en la economía (política de producción y de control de precios y aranceles, salarios mínimos, etc.), a un modelo neo-liberal en el que el mercado asume el papel de distribuir los excedentes y de asignar los recursos de inversión. Conjuntamente con la liberación de los precios de los bienes se ejecutaron políticas tendientes a liberar los salarios. Dada la desigualdad en la distribución del ingreso y la limitada estructura de la demanda que presentaba la economía, el nuevo modelo económico (de apertura al exterior a través de la reducción de las tasas arancelarias y basado en la tesis de producir aquellos bienes en que el país tenía ventajas comparativas) creó serias desarticulaciones especialmente a nivel industrial. Esto se tradujo en cierre de industrias, disminución de la producción industrial, fuerte aumento del desempleo y baja considerable en los salarios y niveles de ingreso de la población.

El cambio del modelo económico coincidió con la crisis mundial generada por el petróleo. Su alza a nivel mundial generó un incremento considerable de dinero, el que fue, en parte, destinado por la banca internacional a préstamos al tercer mundo, donde se suponía que el capital lograría mayor rentabilidad. En Chile, los préstamos generaron un cambio significativo en el costo de los productos esenciales versus los bienes durables de índole importados. El cambio, en la estructura relativa de precio, encareció el valor de los productos alimenticios y disminuyó el costo de los bienes durables, que eran importados con un dólar muy bajo.

Este cambio en la estructura de precio se reflejó en la estructura de demanda y fue reforzado por una política con fuerte orientación al consumismo.

El modelo de desarrollo implementado en Chile, por una parte, aumentó las expectativas de consumo de los diferentes sectores económicos y, por otra, generó un

rápido y drástico deterioro de las condiciones de vida de los sectores medios y bajos. Estos grupos fueron afectados por el desempleo, producto de la reducción del gasto público, el cierre de industrias y la modernización de otras, que intensificaron el capital y redujeron el empleo.

Adicionalmente, los grupos sociales medios y bajos que permanecían empleados, sufrieron una fuerte baja en sus ingresos. Por disposiciones legales estos sectores se vieron imposibilitados de ejercer presión para defender sus intereses, al ser desarticuladas, limitadas, cuando no disueltas, las organizaciones reivindicativas de los trabajadores.

La situación esbozada se ve corroborada por ciertos datos. La encuesta de presupuesto familiar realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) constató que entre 1969 y 1978[1] se había producido un significativo descenso del consumo per cápita y un cambio en la distribución del consumo según niveles de ingreso.

En este período disminuyó el consumo mensual promedio del cuartil inferior de ingreso. Sólo el 25 por ciento de la población de más altos ingresos había incrementado su consumo respecto a 1969. En los sectores más pobres, bajó la proporción del gasto destinado a alimentación y dentro del gasto alimentario subió la proporción del gasto destinado a bienes alimenticios de inferior valor nutritivo. Disminuyó la proporción destinada al consumo de carnes, vegetales, legumbres, aceite, huevos y lácteos. El único rubro de gasto que experimentó alza significativa fue el de bienes durables. Durante este período y con mayor fuerza entre 1979 y 1982 las importaciones aumentaron fuertemente, al mantenerse un dólar muy bajo en relación al peso. Las importaciones afectaron fuertemente la industria nacional. Muchas empresas quebraron y otras se transformaron en distribuidoras y comercializadoras de los productos importados. Otras se modernizaron para poder competir a nivel internacional. Esta situación afectó significativamente la estructura del empleo. En relación a las personas ocupadas en la industria, comercio y servicio, se constató que entre 1970 y 1984 bajó considerablemente el empleo industrial y aumentó el empleo en comercio y servicio. En 1970 la industria absorbía el 18 por ciento de la fuerza de trabajo; en 1984 este sector ocupó el 14 por ciento de las personas ocupadas. El comercio aumentó de 12 por ciento en 1970 a 17 por ciento en 1984; y los servicios de 19,8 a 34,2 por ciento en este mismo período.

La crisis económica en Chile se profundizó y agudizó en forma significativa y constante a partir de 1982, deteriorando los niveles de empleo, salarios y precios. Con relación al desempleo, entre 1981 y 1983 la tasa de desempleo abierta aumentó de un 11,1 a un 20,8 por ciento y si se consideran las personas adscritas a los programas de subsidio ocupacional del Estado (PEM/POJH)[2], la tasa de desocupación habría subido de 15,7 por ciento en 1981 a un 33,4 por ciento en 1983 (Raczynski y Serrano 1985:31).

En este período, las variaciones de precios y de remuneraciones también mostraron el deterioro del nivel de vida que afectó a la población. Según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística (INE), el índice de precios al consumidor varió entre

[1]Esta fue la última encuesta de presupuesto familiar realizada en Chile por el I.N.E.

[2]PEM es el Programa de Empleo Mínimo para personas que no son jefes de hogar y POJH, para aquellos que sí lo son.

1982 y 1983 en un 23,1 por ciento. En este mismo período el índice de remuneraciones habría aumentado en 17 por ciento. Por otra parte el deterioro de los ingresos fue mayor en aquellas ocupaciones, propias de los grupos más pobres. Las ocupaciones que sufrieron un mayor deterioro fueron los servicios personales,[3] trabajadores no especializados y los vendedores (Informe 1984:187).

Organismos no gubernamentales han venido realizando evaluaciones periódicas de la incidencia que el alza y cambio de la estructura de los precios han tenido en diferentes períodos en el poder adquisitivo de los sectores populares. Uno de estos estudios es el realizado por J. Ruíz Tagle (1985) quien calculó las bajas en el poder adquisitivo de los grupos pobres, con base en las variaciones del salario mínimo, el ingreso familiar y los precios de una canasta básica de consumo. De acuerdo con sus cálculos, los sectores pobres han disminuido su poder de compra entre 1981 y 1984 en un 47,6 por ciento.

El problema de la pobreza adquiere especial interés hoy en día en que la crisis económica ha impuesto restricciones que recaen más fuertemente en los sectores más pobres, y esta crisis es por lo tanto absorbida fundamentalmente por ellos.

El problema del déficit de la balanza de pago y costo de la deuda externa son temas recurrentes en la actualidad. Los países subdesarrollados, y Chile no es una excepción, por presiones externas ejercidas por los países acreedores, han debido adoptar diversas medidas para enfrentar el pago de la deuda externa. Estas medidas, en mayor o menor grado, han tendido a gravar a los sectores más pobres ya que son estos grupos quienes han debido absorber los costos de la crisis. Muchos países han encontrado en la crisis una buena razón para disminuir desproporcionalmente sus asignaciones de recursos a los programas de desarrollo social.

Este doble fenómeno -crisis económica y cambio en el papel del Estado- ha dejado a una gran masa desprotegida, en condiciones de indigencia, lo que hace de América Latina un continente en ebullición y un campo abierto para el surgimiento de la insurrección y de revueltas populares.

El objetivo central del presente estudio es hacer un diagnóstico de la situación de los grupos pobres con el objeto de dilucidar los factores que sería necesario tener en consideración en el diseño de política e implementación de programas.

Este estudio comprende cinco partes centrales: un análisis descriptivo de las condiciones económicas, de empleo, ingreso y situación educacional de los grupos pobres. Una profundización en los rasgos familiares de los hogares que comprende aspectos relacionados con la estructura, composición y dinámica intra-familiar. Un abordaje al problema del consumo y abastecimiento alimenticio. Un análisis del gasto y la estructura de gasto total y alimenticio, así como también de los factores que inciden en la constitución del presupuesto familiar. En la última parte se estudian los programas y políticas sociales encaminadas a paliar la pobreza.

Dado el objetivo y la naturaleza descriptiva y explicativa del estudio, se optó por realizarlo en una area geográfica determinada, la comuna de La Florida en la Región

[3]La categoría "servicios personales" comprende el servicio doméstico.

Metropolitana de Santiago de Chile que concentra un alto porcentaje de habitantes de bajos ingresos.

El estudio comprendió dos etapas: una encaminada a recolectar el máximo de antecedentes acerca de la comuna y otra que profundizó ciertos aspectos de forma más sistemática. En la primera etapa se entró en contacto con personas claves, tanto del sector oficial como privado, que adelantan programas en los sectores de extrema pobreza; se tuvieron actividades grupales con mujeres pobladoras; se entrevistaron dirigentes comunales y personas encargadas de llevar a cabo programas comunitarios de diferente índole: alimentario, salud, educación, abastecimiento y talleres de trabajo y capacitación.

La información obtenida proporcionó un panorama general de las condiciones socio-económicas de la comuna, los programas sociales realizados a nivel comunal y el sistema de comercio formal e informal existente en el area.

La segunda etapa desarrolló la entrevista a una muestra de mujeres dueñas de casa de hogares pobres de la comuna. La muestra se seleccionó para que fuera representativa de los hogares que residen en aquellos sectores geográficos de la comuna de La Florida, donde predominan familias pertenecientes a estratos socio-económicos bajos. Se utilizó un diseño muestral probabilístico, multietápico por atributos. Las unidades muestrales finales son conglomerados de vivienda. En la comuna, la unidad de análisis fue el hogar. Se entendió por hogar el conjunto de personas que habitaban bajo un mismo techo o compartían un sitio y que además cocinaban en común. La persona entrevistada fue aquella que se autoidentificó como "dueña de casa". En total se realizaron 339 entrevistas en los meses de octubre, noviembre y parte de diciembre de 1984. Cada entrevista tuvo una duración de alrededor de dos horas a dos horas y media, realizadas casi todas por alumnas o ex-alumnas de Trabajo Social, con preparación previa. Dada la experiencia y calificación del equipo de entrevistadores, fue posible llegar al sector de estudio y obtener información fidedigna, pese al clima político existente.

Pobreza, precariedad y nivel educacional de los grupos pobres

Ocupación, empleo y pobreza

Las sociedades subdesarrolladas y en vías de desarrollo enfrentan serias dificultades para crear empleos estables y productivos. Estas sociedades no sólo tienen altas tasas de desempleo sino además presentan una estructura productiva altamente heterogénea donde coexisten empresas modernas con actividades artesanales y tradicionales. La incapacidad del sector moderno de absorber fuerza de trabajo permite configurar el sector denominado informal que se caracteriza por un bajo nivel productivo; un capital mínimo; facilidad de entrada y salida de las personas ocupadas en él; bajo nivel de calificación y, sobre todo, por el bajo nivel de ingreso de las personas empleadas en él.

La crisis económica dentro del modelo de capitalismo autoritario ha generado un nuevo tipo de pobreza, tal vez más dolorosa y violenta que la anterior. Históricamente, los pobres eran migrantes rurales que acudían a la ciudad y no lograban insertarse en el monto del trabajo ni tener acceso a las prestaciones y servicios estatales. La situación actual es básicamente diferente ya que no se trata de la incapacidad del sistema productivo de crear nuevas fuentes de trabajo, como pudo ocurrir en el período de estancamiento de la industrialización. El problema actual es que a los sectores ya tradicionalmente marginados, se le suma la expulsión de sectores sociales, que estaban insertos en el mundo del trabajo, de la educación y que habían logrado alcanzar pautas de consumo y niveles de vida superiores a los de subsistencia (Hardy 1985). Se trata de la expulsión y desempleo de amplios sectores de trabajadores industriales, de la construcción, de servicios y del Estado, es decir, la constitución de un desempleo de carácter estructural y no coyuntural.

Los resultados de este estudio muestran que la desocupación entre las personas mayores de 15 años era similar a la cifra oficial (20 por ciento). Un 18 por ciento estaba cesante en el momento de la encuesta y un 2 por ciento buscaba trabajo por primera vez. Del total de personas cesantes, un 31 por ciento llevaba más de un año buscando trabajo; un 28 por ciento llevaba entre 6 y 12 meses y el 44 por ciento seis meses menos.

Entre los hombres jefes de hogar que trabajan, el 14 por ciento se declaró cesante; entre las mujeres jefes de hogar que trabajan, el 16 por ciento. Aun cuando el porcentaje de cesantes es un poco menor entre los jefes de hogar, la situación es alarmante si se tiene en consideración que un 20 por ciento de los jefes de hogar estaban empleados

a través del programa de subsidio ocupacional del Estado para jefes de hogar (POJH). Si se estima que las personas del POJH son, en los hechos, cesantes resulta que entre los grupos pobres, el 34 por ciento de los jefes de hogar estaba cesante en el momento del estudio.

En los hogares pobres se constató un alto porcentaje de mujeres jefes de hogar. En un quinto de los hogares este papel estaba en manos de la mujer dueña de casa. Si se consideran todos los jefes de hogar, activos y no activos, tenemos que el 82 por ciento de los hombres estaban trabajando en el momento de la entrevista, un 13 por ciento estaba cesante y el 5 por ciento era jubilado. Entre las mujeres jefes de hogar, el 50 por ciento estaba trabajando, el 10 por ciento se declaró cesante y el 40 por ciento dijo dedicarse sólo a las labores del hogar. En el 13 por ciento de los hogares era la mujer quien desempeñaba el papel de dueña de casa y además mantenía económicamente al hogar. Entre las mujeres cónyuges del jefe de hogar, el porcentaje que trabajaba era menos (26 por ciento) y el porcentaje que se declaró cesante también disminuyó (3 por ciento). El 71 por ciento declaró como actividad, la función de dueña de casa. Estos datos indican que la ausencia del varón jefe de hogar es un factor que obliga a la mujer a asumir la función económica de mantención del hogar.

En cuanto al tipo de empleo a que acceden los grupos urbanos se constató que del total de personas de 15 años o más, el 49 por ciento era asalariado, el 30 por ciento trabajaba por cuenta propia y el 21 por ciento estaba en el PEM o POJH. Contaban con previsión (seguro social) sólo el 37 por ciento de las personas que estaban empleadas. Indicadores de inestabilidad ocupacional de los trabajadores urbanos pobres son la antigüedad en el empleo y el porcentaje de personas que estaban trabajando, pero que habían estado desempleadas el último año. El 32 por ciento tenía menos de un año en el trabajo actual y un 40 por ciento tenía menos de dos años. Había estado cesante el último año, el 31 por ciento de las personas que estaban trabajando en el momento del estudio.

En relación al tipo de empleo a que accedían tanto hombres como mujeres jefes de hogar y las mujeres cónyuges del jefe de hogar, cabe señalar la situación más ventajosa en que se encontraban los hombres jefes de hogar frente a las mujeres, fueran o no jefes de hogar. Las mujeres tenían empleos sin previsión y de carácter informal en mayor proporción que los hombres jefes de hogar. El 51 por ciento de los jefes de hogar hombres trabaja en forma apatronada y el 48 por ciento tenía previsión. Entre las mujeres jefes de hogar el 35 por ciento era asalariada y sólo el 18 por ciento contaba con previsión. Esta situación era similar para las mujeres cónyuges del jefe de hogar que trabajan. El 36 por ciento trabajaba en forma asalariada y sólo el 18 por ciento tenía previsión.

Los niveles educacionales de las dueñas de casa y sus cónyuges

Los niveles educacionales alcanzados por los jefes de hogar tienen fuerte incidencia en la pobreza. Aun cuando es difícil fijar un límite de educación respecto a los niveles de pobreza, disminuye fuertemente cuando los jefes de hogar alcanzan niveles de educación formal cercanos a la primaria completa. Dentro de los estratos pobres, un

mayor nivel educacional se relaciona, en la mayoría de los casos, con un menor nivel de carencias.

El nivel de educación alcanzado por los jefes de hogar y especialmente de los cónyuges, se asocia a numerosos factores capaces de modificar las oportunidades de vida de la familia. En general, la educación abre oportunidades de empleo, eleva las aspiraciones, todo lo cual tiende a crear condiciones más favorables para superar la pobreza.

En relación con el nivel educacional de las entrevistadas, se constató que el 23 por ciento tenía tres años de estudio o menos (3° básico o menos) y un 59 por ciento tenía seis años de estudio o menos. Entre los cónyuges de las entrevistadas se observa un mayor nivel educacional: el 14 por ciento tenía menos de tres años de estudio y el 49 por ciento menos de seis años. Los datos muestran el alto grado de heterogeneidad que presentan los grupos pobres en relación con la educación formal alcanzada. Las oportunidades educacionales se han expandido en forma significativa en las dos últimas décadas. Sin embargo, este aumento no ha ido acompañado de una expansión ocupacional y de empleo que permita una movilidad social de los grupos pobres. Al respecto cabe destacar que el 24 por ciento de las entrevistadas y el 32 por ciento de los cónyuges tenía nueve o más años de estudio, es decir, educación media incompleta o completa, que es un nivel superior al de la educación obligatoria en Chile.

Diversos estudios han destacado el grave problema social que significa la incongruencia existente entre el nivel educacional que alcanza la juventud y las bajas oportunidades de ocupación y empleo que existen. La drogadicción, el alcoholismo, la delincuencia son conductas que tienden a ser cada vez más frecuentes en las "poblaciones marginales" y "campamentos". Esto va unido a la desesperanza, baja autoestima y alineación que afecta a los jóvenes urbanos pobres. Como veremos más adelante la pobreza no sólo tiene consecuencias en términos de nutrición, sino afecta la vida familiar y la estructura de la personalidad misma, ya que la falta de oportunidades ocupacionales genera frustraciones, desengaño y produce un sentimiento de rechazo hacia la sociedad.

En la población adulta, el problema no es menos dramático, especialmente si se considera que el desempleo actual tiende a dejar fuera del mercado de trabajo a personas tanto calificadas como no calificadas, con educación y sin ella. Para una persona con educación es más difícil postular al subsidio ocupacional del Estado (PEM/POJH), dado que el tipo de trabajo que logran son trabajos manuales, no calificados y muy desprestigiados socialmente. Al parecer, la tendencia ha sido a no recurrir a este subsidio hasta no haber agotado todas las posibilidades ya que no queda otra alternativa para poder subsistir.

Ingresos de las familias pobres de La Florida

El ingreso familiar mensual promedio para el conjunto de los hogares estudiados fue de $15.967 (US$100)[4] y éste alcanzaba a la suma de $3.201 per cápita (US$20).

[4]Un dólar era igual a 160 pesos en el momento del estudio.

Si se analiza la situación que presentan las distintas familias, se constata una alta heterogeneidad. El 34 por ciento tenía un ingreso familiar mensual per cápita igual o inferior a $2.000 mensuales (US$12); un 37 por ciento percibía un ingreso entre $2.001 y $4.000 mensuales (entre US$12 y US$25) y un 29 por ciento obtenía más de $4.000 (US$25).

Si se comparan los porcentajes de ingreso según las fuentes, se constata que para el conjunto de las familias de la muestra el trabajo es la principal fuente de ingreso familiar. Del total de los ingresos, el 7 por ciento provenía por concepto de trabajo o "pololo". Este último proviene de un trabajo de carácter ocasional y altamente inestable. Un 19 por ciento provenía del sector pasivo, vale decir ingresos asociados a programas fiscales o estatales de previsión que no implican trabajo como son: subsidio de cesantía,[5] pensiones, jubilaciones y montepíos (depósito de dinero formado por las contribuciones de un grupo de individuos); asignaciones familiares, subsidio único familiar,[6] pensión asistencial[7] y asignaciones pre y post-natal. Un 3,8 por ciento de los ingresos totales eran generados por los programas de subsidio ocupacional del Estado, denominados Programa de Empleo Mínimo (PEM)[8] y Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POJH).[9] En conjunto, los programas sociales generaron el 22,8 por ciento de los ingresos monetarios de las familias estudiadas.

Si se considera la situación que presentaban las distintas familias, se constató que para el 69 por ciento de las familias el trabajo era la principal fuente de ingreso, es decir, constituía más del 50 por ciento de los ingresos familiares totales; para un 12 por ciento de las familias, la principal fuente eran los ingresos pasivos; para un 11 por ciento de las familias, sus ingresos provenían fundamentalmente de programas de empleo estatal. Para un 4 por ciento, la mitad o más de la mitad de los ingresos eran generados por pololos y otras fuentes. Los ingresos por otras fuentes comprenden el dinero obtenido por concepto de arriendo de piezas o parte del sitio, venta o empeño de algún bien y dinero aportado al hogar por familiares o amigos que no viven en el hogar.

De los datos resaltan tres hechos significativos que son: la importancia de los

---

[5]El subsidio de cesantía es un subsidio fijo y decreciente que se entrega a todas las personas que perdieron su empleo y que habían efectuado cotizaciones continuas o discontinuas en los dos últimos años. Asegura un sueldo por el lapso de un año.

[6]El subsidio único familiar fue un programa creado en 1981 con el fin de poder pagar la asignación familiar a todas aquellas personas que por no tener previsión no podían acceder a ella. Se entrega a los menores de 15 años y mujeres embarazadas de extrema pobreza.

[7]La pensión asistencial está destinada a los ancianos mayores de 65 años o inválidos mayores de 18 años carentes de recursos.

[8]El Programa de Empleo Mínimo (PEM) es un subsidio destinado a los desocupados, en situación de extrema pobreza. Para acceder a él es necesario no percibir remuneración adicional ni pensión institucional. El sueldo mensual era de $2.000 pesos en el período de recolección de la información.

[9]El Programa Ocupacional para Jefes de Hogar (POJH), acoge a todos los jefes de hogar desocupados con o sin estudios. Quienes entran a este programa no pueden cobrar subsidio de cesantía. Comprende cuatro categorías de empleo según función desempeñada. Los jefes de hogar de estratos bajos percibían un sueldo de $4.000 pesos en el momento del estudio.

programas ocupacionales del Estado, la incidencia de la red social y familiar en la subsistencia y la descapitalización que sufrían las familias pobres.

En cuanto a los programas ocupacionales PEM y POJH, se constató que el 27 por ciento de las familias estudiadas tenían un miembro o más en estos programas. Por otro lado, el impacto de este ingreso en las familias es muy significativo. En el 40 por ciento de estos hogares, este ingreso constituía la mitad o más de la mitad del ingreso familiar.

De las otras formas de obtener ingreso, la más usada fue la ayuda de parientes o amigos. El 14 por ciento de las familias había recibido, el último mes, ayuda monetaria de algún pariente o amigo. La venta, el empeño y el intercambio son otros formas de salvar la situación de deprivación, empleadas por los grupos pobres. Un 7 por ciento vendió algún artículo y un 2 por ciento empeñó algún bien en este período. El intercambio de productos fue una forma de asegurar subsistencia para el 6 por ciento de las familias y un 5 por ciento de las familias arrendaba parte del sitio o una pieza como mecanismo para asegurar ingreso. El pago de arriendo muchas veces consiste en que el arrendatario paga las cuentas de luz y agua.

El hecho que el 9 por ciento de las familias haya vendido o empeñado algún bien, durante el último mes, es un signo claro de la descapitalización que están sufriendo las familias de estratos pobres.

Además de los montos y origen de los ingresos pareció importante considerar la estabilidad de éstos. Se consideró que un ingreso era estable cuando provenía de un trabajo que tenía previsión y cuando, de no tenerla, la persona llevaba a lo menos dos años en la misma ocupación. A estos ingresos por trabajo se le sumaron los ingresos por pasivo y los obtenidos a través de los programas PEM y POJH. El criterio usado para incluir estos últimos fue el carácter regular y fijo que tienen estas remuneraciones.

De acuerdo a este criterio, un 23 por ciento de las familias no tenían ningún ingreso estable, y el 36 por ciento tenía menos del 10 por ciento. Sólo el 31 por ciento de los hogares tenía la mitad o más de la mitad de sus ingresos familiares estables. Al relacionar el ingreso familiar per cápita con el grado de estabilidad de los ingresos se constató que eran las familias con ingresos relativamente altos las que tenían en mayor proporción ingresos estables. Las familias con ingresos medios y bajos tenían ingresos inestables en mayor proporción. Las cifras indican que las familias más pobres no sólo tienen ingresos más bajos sino que además éstos son altamente inestables.

El ingreso familiar per cápita también se relacionó con el período o formas de pago que reciben los cónyuges de las entrevistadas. Entre las familias con ingreso familiar per cápita bajos los cónyuges recibían en mayor proporción ingresos variables, diarios o semanales. Las familias con ingresos familiares per cápita altos recibían en mayor proporción salarios mensuales.

Las familias con ingresos familiares per cápita medio tenían en mayor proporción ingresos quincenales y mensuales.

Endeudamiento y nivel de ahorro de los grupos pobres

Las crisis económicas impactan en forma diferente a las distintas clases sociales y son los grupos pobres los que reciben en mayor medida los efectos de la crisis. Estos grupos, dado que no tienen capacidad de ahorro, no cuentan con recursos para enfrentar los períodos difíciles. Por otro lado, los grupos más pobres tienen una estructura de consumo basada fundamentalmente en bienes y servicios esenciales, lo que les resta posibilidades en cuanto a disminuir gastos. Por lo tanto, sus únicas alternativas para enfrentar las crisis son el endeudamiento, la descapitalización y la reducción de gasto en bienes esenciales.

El endeudamiento ha sido una de las formas que los diferentes estratos han usado para sostener la crisis económica. Las estrategias empleadas por los grupos pobres han sido básicamente dos: por un lado, hay quienes han eliminado gastos, no pagando ciertos servicios como las cuentas de electricidad y de agua, así como también dejan de pagar el arriendo o alquiler de la casa y los dividendos en caso de compra; otros han recurrido a diversos mecanismos para conseguir dinero, como por ejemplo, préstamos en el almacén a través del fiado, prestamistas, solicitud de préstamos a familiares y compra a plazo firmando documentos (letras).

Con el objeto de conocer el nivel de endeudamiento que tienen los grupos pobres se preguntó si la familia tenía o no deudas pendientes en diversos items (dividendo o arriendo, agua, luz, gas, letras, préstamos de familiares o amigos, prestamistas y almacén) y cuánto debía pagar en cada uno de ellos.

El 65 por ciento de las familias tenía deudas por algún concepto. Al diferenciar según fuente o item de endeudamiento, se constató que la deuda de electricidad era la que afectaba a un mayor porcentaje de familias (31 por ciento) y el segundo rubro de importancia lo constituían documentos a plazo (letras). El 22 por ciento de las familias entrevistadas tenía que pagar letras mensualmente. Este alto porcentaje era consecuencia de la política económica entre 1979 y 1982. Cabe recordar que a raíz de la aplicación del modelo neo-liberal, en ese período se tendió a incentivar el consumo de bienes durables importados, favoreciéndose la venta a crédito. Las casas comerciales incentivaban a la población a comprar bienes al no exigir mayor respaldo a esas transacciones.[10]

Las personas al perder el empleo, pierden también el acceso a los canales formales de obtención de dinero y deben recurrir a prestamistas, quienes adelantan dinero pero a un costo muy superior al del sector formal. El 9 por ciento de las familias estudiadas tenía deudas con prestamistas. Un 7 por ciento tenía deudas con préstamos de parientes o amigos. Claramente los préstamos de los dueños de pequeños negocios de barrio que venden alimentos (almacén) son los más significativos. El 17 por ciento de las familias estudiadas tenía deudas pendientes en el almacén del barrio. Estos préstamos que en Chile se denominan venta "al fiado" o "con libreta", permiten a las familias

[10]En el período previo a la crisis, un alto porcentaje de familias compró bienes durables firmando letras a largo plazo, a 12, 24 y 36 meses.

sortear las dificultades en forma inmediata y rápida. Sin embargo, el costo de este tipo de crédito es muy alto. Los productos alimenticios son caros y las básculas con que se mide el peso son poco confiables. Este último factor incide bastante cuando las cantidades que se compran son pequeñas (un cuarto de kilo, un octavo de litro, etc.).

Con relación a los servicios, se constató que no había endeudamiento respecto al gas, ya que éste sólo se podía comprar al contado.[11] Este factor explica por qué las familias señalaron este bien como uno de los gastos que primero tendían a asegurar cuando recibían el dinero. Esta situación difiere significativamente con la electricidad, item que presenta el porcentaje mayor de hogares con deudas pendientes. Este servicio no es tan esencial como el agua y el combustible y además las familias emplean múltiples mecanismos para conectarse ilegalmente de los cables de la calle. En cuanto al gasto de agua potable, el porcentaje que no pagó es bastante inferior al de la electricidad (16 por ciento), lo que obedece fundamentalmente a lo indispensable del servicio y a la dificultad de obtenerla en forma gratuita. El gasto en vivienda aparece como item no cancelado por el 13 por ciento de las familias, sin embargo si se considera sólo el total de las familias que tenía que pagar dividendo por la vivienda, este porcentaje alcanzaría a un tercio de ellas.

En relación a los montos de endeudamiento de las familias estudiadas, hay que señalar que el 37 por ciento de las personas que estaban endeudadas debían un monto igual o superior a los $10.000 pesos. Alrededor de un tercio de los deudores debía $2.000 o menos y el tercio restante adeuda entre $2.000 y $10.000.

Los montos adeudados diferían significativamente entre un item y otros. Los mayores montos correspondían a dividendo o arriendo. Las deudas en electricidad, agua y almacén eran en general montos bajos, pues alrededor del 70 por ciento de las familias adeudaban $2.000 pesos o menos. Los que tenían deudas de letras, préstamos y compromisos con prestamistas adeudaban montos intermedios, entre $2.000 y $10.000.

A las estrategias de endeudamiento para sortear las dificultades económicas había que agregar otras formas de obtener ingreso que se vieron anteriormente y que llevan a una descapitalización de las familias y a una situación de pobreza e indigencia.

Las políticas crediticias de largo plazo habían permitido a las familias adquirir una serie de bienes durables a través del endeudamiento. El acceso a bienes se puede observar en el porcentaje de familias de estratos pobres que poseen bienes de consumo durables. El 92 por ciento poseía cocina a gas, el 69 por ciento tenía televisión en blanco y negro y el 25 por ciento a color; el 55 por ciento de las familias poseía refrigerador y un 43 por ciento máquina lavadora. Es importante tener en consideración que esta información no cubre los bienes que han sido vendidos por las familias como forma de enfrentar la crisis económica.

La descapitalización que están enfrentando los estratos pobres también se refleja en la pérdida de la capacidad de ahorro. Del total de familias entrevistas un 66 por ciento había ahorrado alguna vez; sin embargo, en la actualidad sólo tenían dinero

[11] En los sectores pobres el gas es vendido en balones por distribuidores de las compañías privadas y no otorgan préstamos ni facilidades de pago.

ahorrado un 38 por ciento, lo que significa que un 28 por ciento que antes ahorraba, ya no lo hace y además no cuenta con ningún dinero ahorrado. El 62 por ciento de los hogares no tiene ahorros de ningún tipo, vale decir, ni en el Banco, ni ahorros en casa, o tampoco está ahorrando a través de "polla".[12]

Los montos ahorrados por las familias permiten hacerse un cuadro de la precariedad económica en que vive un alto porcentaje de este sector social. Sólo un 7 por ciento del total de familias encuestadas tiene un monto ahorrado superior a $10.000 pesos.

Del 38 por ciento que dice tener ahorros, un 8 por ciento mantiene pequeñas reservas de dinero en casa (entre $1.000 y 5.000 pesos). El 30 por ciento restante tiene ahorros en alguna institución financiera. De éstos, el 66 por ciento tiene $5.000 pesos o menos ahorrados, un 15 por ciento tiene entre $5.000 y 20.000; sólo un 19 por ciento ha logrado ahorrar una cifra superior a $20.000 pesos (esto equivale al 5 por ciento del total de hogares entrevistados).

---

[12]Este concepto alude a una forma de ahorrar mediante la cual un grupo de personas se compromete a aportar mensualmente una cierta cantidad de dinero. Cada mes el dinero recolectado es asignado a uno de los participantes, según concurso.

Estructura, composición y dinámica en las familias pobres

La familia como unidad social tiene la función de mantención y reproducción de sus miembros. La organización familiar comprende la distribución de funciones y asignación de bienes y servicios entre los distintos miembros. La familia como unidad doméstica debe realizar tres actividades básicas necesarias para su funcionamiento. La primera se refiere a los requerimientos necesarios para el abastecimiento del hogar. La actividad atañe a la asignación o distribución de los bienes en el interior de la familia. La tercera se relaciona con la realización de servicios, es decir, el desempeño de: actividades domésticas propiamente dichas; cuidado o socialización de los hijos; y manejo del presupuesto familiar.

Estudios sobre la familia urbana marginal coinciden en señalar que los procesos de abastecimiento, distribución de bienes y servicios generan conflictos en el interior del hogar. Con relación al abastecimiento, los problemas están vinculados a capacidad de la familia para generar recursos económicos que permitan satisfacer las necesidades del grupo. Los principales conflictos en este ámbito se vinculan con las decisiones acerca de quiénes salen a trabajar fuera del hogar cuando el jefe de hogar queda cesante o está sub-empleado y cuando los recursos monetarios con que cuenta la familia no alcanzan para satisfacer las necesidades básicas. El punto central del conflicto es si la mujer dueña de casa debe o no salir a trabajar. Este problema es agudo dado que en la vida cotidiana no se cuestiona el papel de proveedor asignado al jefe de hogar. En general, hay unas normas sociales fuertes y muy arraigadas con relación a la división de funciones de la pareja adulta. Las responsabilidades sociales están claramente delimitadas. La mujer, que asume el papel de esposa, madre y dueña de casa, está a cargo del trabajo doméstico; el hombre tiene el deber de proveer de ingresos monetarios o recursos necesarios para el mantenimiento de la familia. A partir de la aceptación de estas normas sociales hay ajustes y negociaciones menores. Conflictos y cambios se producen en situaciones de crisis o frente a cambios en las etapas del ciclo familiar.

Con relación a la distribución del ingreso y de los bienes en el hogar, los conflictos se producen por los diversos intereses y demandas de los miembros. En las familias, las decisiones de gasto forman parte de una red más amplia de resoluciones en que se discuten y deciden al mismo tiempo la división del trabajo, la estructura de autoridad y control; todo esto en un ámbito en que están en juego relaciones afectivas, obligaciones y deberes mutuos.

Los servicios vinculados a la autoridad familiar, especialmente al trabajo doméstico y de socialización de los hijos, recae sobre la mujer. Parecería que la mujer está a cargo del trabajo doméstico por el hecho de ser mujer, más que por ser esposa o madre. Las mujeres solteras también realizan estas actividades y las madres esperan que sus hijas ayuden y participen en dichas tareas del hogar. Aun cuando no parece haber un cuestionamiento acerca de la división de responsabilidades, las mujeres se quejan de que los hombres no "ayudan" suficientemente (Jelin et al. 1982)

La actividad relativa al manejo presupuestario no está regulada con claridad a nivel social. Se espera que el marido o conviviente aporte los recursos necesarios para los gastos del hogar, sin embargo no está establecido cuándo, cómo y cuánto de sus ingresos deben ser aportados y quién debe ser la persona del hogar encargada de administrar dichos recursos. En general las pautas que se adoptan son muy diversas, constatándose cierta tendencia del hombre a controlar él mismo los recursos económicos del hogar. Al parecer el control económico está fuertemente ligado al poder y control que mantiene el hombre en el hogar, y a prerrogativas en cuanto a privilegios de carácter recreacional.

Los hombres y las mujeres presentan una orientación frente a la vida y la familia levemente diferente. La mujer se orienta más en términos familiares. Aparece como defensora de los intereses del grupo familiar y como protectora de los hijos. Ellas tienden a anteponer o identificar estas necesidades en su propio bienestar. La norma cultural que identifica el papel madre con el de mujer, es fundamental pues la mujer no toma conciencia de sus propios intereses personales.

En nuestra cultura, el hombre jefe de hogar goza de un status privilegiado en la familia. Es él quien manda o ejerce la autoridad y tiene el derecho a ser "servido". También tiene plena autonomía para ausentarse del hogar y participar en actividades recreativas de tipo social.

Estructura, tamaño y composición de las familia

En la sociedad chilena es el hombre quien asume el papel del jefe de hogar, y es el encargado de proveer a la familia de los medios necesarios para su mantención y reproducción. Las esposas de los jefes de hogar desempeñan el papel de dueñas de casa y asumen la jefatura del hogar sólo si son solteras, separadas o viudas y si no hay un varón adulto que lleve a cabo dicha función.

Los estratos pobres no se apartan de esta pauta social. Los datos muestran que en el 80 por ciento de los hogares entrevistados, el papel de jefe de hogar era ejercido por un varón, y en el 20 por ciento era función femenina. De esta cifra, el 17 por ciento eran mujeres solas o viudas, sólo en 3 por ciento de los hogares no se da esta pauta tradicional. En estos casos la mujer asume la jefatura del hogar, a pesar de tener cónyuge.

La estructura familiar de tipo nuclear es la forma predominante en el grupo bajo estudio, vale decir, aquella compuesta por padre y/o madre y sus hijos. El 73 por ciento de los hogares entrevistados tenían esta estructura. El 15 por ciento estaba constituido

por familias extensas[13] y el 9 por ciento por familias compuestas;[14] un 3 por ciento eran hogares unipersonales (de una persona) o pluripersonales (sin vínculos familiares entre ninguno de los miembros).

El tamaño promedio de las familias a nivel muestral era de 4,98 personas por hogar aunque hay alta heterogeneidad. El 19 por ciento está constituido por tres miembros o menos, un 26 por ciento está formado por cuatro miembros, un 28 por ciento por cinco personas y el 26 por ciento tenía seis o más miembros.

En cuanto al número de miembros adultos, cabe señalar que un 43 por ciento de los hogares tenía dos personas de 15 años o más; el 37 por ciento entre tres y cuatro personas; y el 15 por ciento tenía cinco personas o más en esta categoría de edad. Sólo el 4 por ciento de los hogares estaba constituido por una sola persona adulta. Los hogares también difirieron en relación al número de menores que hay en ellos. El 16 por ciento de los hogares no tenían miembros menores de 15 años; el 25 por ciento tenía un menor; el 27 por ciento tenía dos; y el 32 por ciento tres o más miembros menores. Es decir, en el 84 por ciento de los hogares había, por lo menos, un miembro menor de 15 años. Si se consideran los individuos que comprenden el conjunto de hogares estudiados, resulta que el 39 por ciento de los miembros de estas familias estaban en este grupo de edad. La mayoría de las dueñas de casa entrevistadas eran cónyuge o conviviente del jefe de hogar (75 por ciento). En un 21 por ciento resultó ser la entrevistada quien asumía ambos papeles, de dueña de casa y jefe de hogar. Sólo en el 4 por ciento de los hogares, el papel de dueña de casa era ejercido por otro miembro, es decir, por alguna mujer que no era ni jefe de hogar ni cónyuge o conviviente del jefe de hogar.

División de funciones familiares

La división de papeles en el hogar se obtuvo preguntando quién o quiénes realizaban un conjunto de actividades domésticas y el cuidado de niños. La función doméstica incluyó información sobre preparación del desayuno y la comida, lavado de los platos, estirado de las camas, aseo, lavado y planchado de ropa y arreglos en la casa. Los aspectos relacionados con el cuidado de los niños fueron: quedarse con ellos, ayudarlos en sus tareas, asistir a las reuniones de la escuela, llevarlos al consultorio. Un tercer aspecto que se incluyó en relación a la división de funciones se refiere al presupuestario: quién paga las cuentas o renegocia las deudas de luz y agua o lo haría si fuera

[13]Familia extensa es aquella que está constituida por una familia nuclear, pero en la que además vive algún "otro miembro" sea este pariente o no. Otro miembro es cualquier persona, pariente o no que no es parte del núcleo familiar: es decir, los esposos y sus hijos. Pueden ser los padres o suegros, nietos, hermanos de alguno de los esposos e, incluso, alguna persona no pariente.

[14]Familia compuesta es aquella que está constituida por dos o más familias nucleares y en la que puede haber o no otros miembros que no son hijos de ninguna de las dos parejas que viven juntas.

necesario, quién se encarga de comprar ropa y zapatos a los niños y quién compra cosas para la casa (ollas, frazadas, etc.)[15]

La función doméstica era realizada fundamentalmente por mujeres, con la sola excepción de los arreglos de la casa que eran función masculina. Las funciones domésticas realizada en mayor proporción solo por mujeres fueron: preparación de la comida (93 por ciento); lavado de ropa (95 por ciento) y planchado (94 por ciento). Las labores en que había mayor cooperación masculina era en la preparación del desayuno (21 por ciento) y el aseo (17 por ciento). En un 11 por ciento de hogares los hombres ayudaban a lavar la loza y en el 14 por ciento a estirar las camas. En general estas labores eran función femenina, la actitud del hombre era de ayuda más que de asumir la responsabilidad, salvo en el arreglo de cosas de la casa. En el 65 por ciento de los hogares esta labor era realizada en forma exclusiva por los hombres.

En relación con el cuidado de los niños se observó una mayor participación masculina que en la función doméstica en cuanto a ayudarlos en las tareas escolares. En un 20 por ciento de los hogares donde se requiere ayuda de esta materia, esta actividad estaba a cargo de varones, y en el 13 por ciento era compartida, lo cual puede deberse al mayor nivel educacional de los cónyuges que les permite ser más activos en este aspecto. No sucede lo mismo con otras actividades, como quedarse con los niños, ir a las reuniones en la escuela o llevarlos al consultorio, realizadas mayoritariamente por mujeres. Sólo en el 16 por ciento de los hogares los hombres cooperaban algunas veces quedándose con los niños; en el 5 por ciento el hombre asistía a las reuniones de colegio y en el 3 por ciento de los hogares un varón era el encargado de llevar el niño al consultorio.

La función presupuestaria muestra una tendencia diferente a las anteriores. El pago de cuentas, así como la realización de convenios de luz, agua o dividendo de la vivienda era o sería realizado por un varón en un 40 por ciento de los hogares, en el 6 por ciento era o sería compartido. En el 30 por ciento de los hogares, la compra de ropa se realizaba por hombres y mujeres y en el 14 por ciento era función del varón. La compra de cosas para la casa era labor compartida en el 23 por ciento de los hogares y labor masculina en el 12 por ciento.

De los resultados anteriores se desprenden dos hechos importantes: en los estratos urbanos pobres hay una fuerte división de funciones tanto doméstica como con relación al cuidado de los niños, ambas a cargo de las mujeres. En cuanto al manejo presupuestario del hogar, en una proporción alta de hogares, la mitad aproximadamente, el hombre no delega dicha función sino que tiende a mantener el control, manejándolo directamente o compartiéndolo.

Se preguntó a la dueña de casa si creía que la distribución de tareas en su familia era la mejor o si podía mejorarse y cómo. También se le consultó si consideraba justa esta distribución.

---

[15]Las respuestas se codificaron de la siguiente manera: -el rol es desempeñado por la entrevistada con o sin ayuda de otros miembros mujeres; -el rol es realizado por varones y mujeres; -el rol es efectuado por un varón sea éste el cónyuge u otro miembro. Con los items se confeccionaron tres índices de división de roles: doméstico; cuidado de los niños; y presupuestario.

De las respuestas se deduce que existe aceptación del papel femenino lo cual lleva a que las mujeres no se cuestionen sobre su función. Un 72 por ciento de mujeres señaló que la distribución de tareas en el hogar era la mejor, y sólo un 28 por ciento dijo que mejoraría si recibiera más ayuda. En cuanto a si era justa o no, sólo un 23 por ciento dijo que no era la más justa, el resto pensaba que sí lo era.

El 49 por ciento de quienes la consideraban justa, dijo que lo era porque recibía ayuda, la otra mitad señaló que lo era por ser su función. Como vimos, la ayuda masculina en las tareas del hogar es mínima, de lo que se deduce que la ayuda que recibe la mujer dueña de casa proviene de las hijas, nueras o nietas. Es altamente probable que la ayuda que se recibe y la que se espera recibir sea femenina y que en los estratos pobres, las mujeres no cuestionan su papel. De hecho el 39 por ciento de las entrevistadas consideró justo y deseable hacer ella misma las cosas de la casa.

Proceso de toma de decisiones en el hogar

Conocer cómo se toman las decisiones en el hogar, tenía dos objetivos. Por un lado, saber el grado de poder que tenía la mujer para decidir en un conjunto de aspectos que atañe a la familia y, por otro, conocer el grado de machismo que existía en el proceso decisorio. Para obtener esta información se preguntó a la entrevistada con quién de la casa consultaba al enfrentar una decisión importante. Luego se le mencionaron diferentes tipos de decisiones y se le pidió decir quién tenía la última palabra. Dada la tendencia a contestar que "ambos" (marido y mujer) o "todos en la casa", el entrevistador debía repetir la pregunta, pidiendo a la dueña de casa que especificara quién tendría la última palabra si no hubiera acuerdo. Sólo en el caso en que la mujer señalara que llegaban a acuerdo, se consideró que el proceso de toma de decisiones era compartido. Las áreas que se incluyeron fueron, quién tiene o tendría la última palabra respecto a: si ella debía o no trabajar; acerca de si comprar o no un artículo para el hogar; vender algún artículo de la casa; pagar o no las cuentas; asistir a una "olla común";[16] enviar a los niños al jardín; retirar a los niños de la escuela; cuánto destinar a gasto de comida; y si pedir o no dinero prestado. Las respuestas se codificaron de acuerdo a dos criterios: poder o autonomía de la dueña de casa y sexismo en el proceso de toma de decisiones. Esta última variable se denominó "división sexual en el proceso de decisiones". Con ambas mediciones se confeccionaron dos índices; uno denominado "poder o autonomía de la entrevistada en la toma de decisiones" y otro "diferenciación sexual en la toma de decisiones".

Las áreas en que un porcentaje mayor de mujeres tiene poder o autonomía para tomar decisiones son aquellas relacionadas con el gasto de comida y con el envío de los hijos al jardín infantil. El área en que la mujer tiene menor autonomía se refiere a la compra o venta de algún artículo del hogar. Por último, el área donde tienden a llegar a compartir las decisiones un mayor número de cónyuges es la del abandono de la escuela por parte de los hijos.

---

[16]La "olla común" es un programa de emergencia, apoyado por la Iglesia, destinado a organizar a la comunidad para alimentarse, preparando la comida en forma conjunta y económica.

La disyuntiva respecto a si la mujer debe salir o no a trabajar constituye una de las áreas de conflicto entre marido y mujer. Al respecto cabe destacar que en la mitad de los hogares esta decisión es determinada, en último término, por otra persona que no es la afectada y que es generalmente el cónyuge. Algo similar sucede con la determinación de asistir o no a una "olla común".

El grado de poder real que tiene la mujer en el hogar es bastante limitado. Considerando las áreas en que tiene menos autonomía, podemos concluir que ésta se ejerce a través del control económico principalmente (comprar y vender artículos del hogar) y en aspectos que inciden directamente en el status o prestigio de la familia en el cual la imagen del jefe de hogar queda comprometida. En nuestra cultura, y especialmente en los estratos más pobres, dada la fuerte diferenciación de funciones, quien debe cumplir el papel de mantener económicamente a la familia es el hombre. El trabajo de la mujer dueña de casa, así como asistir a una "olla común", son decisiones en que el cónyuge deja en evidencia ante la comunidad su incapacidad para cumplir con su función de mantener a la familia, que él percibe como propio y legítimo. En estos aspectos las mujeres tenían menor autonomía o poder.

Los resultados en cuanto a la autonomía de la mujer en diversos aspectos son altamente coincidentes con los datos en cuanto al machismo en el proceso de toma de decisiones. Es altamente probable que en el interior del hogar, quien limite el poder de la dueña de casa sea su cónyuge o el jefe de hogar. Cabe recordar que el 75 por ciento de las entrevistadas eran mujeres cónyuges o convivientes del jefe de hogar.

Con el objeto de conocer si las mujeres se consideraban tomadas en cuenta en el proceso de toma de decisiones se les preguntó: Hay cosas en su casa respecto a las cuales a Ud. le gustaría que la tomaran más en cuenta? Las respuestas obtenidas muestran el alto grado de dependencia y subordinación a que está sometida la mujer y de la cual no tiene conciencia. El 61 por ciento dijo que no había cosas respecto a las cuales les gustaría que la tomaran más en cuenta; un 14 por ciento dijo no saber; y sólo un 25 por ciento conoce que ella puede tener algo que decir en relación con las decisiones que se toman en el hogar con su participación.

En resumen, los datos indican que, en alrededor de la mitad de los hogares, la mujer no tiene ningún control sobre el uso y destino de los ingresos familiares, y que también tiene un bajo poder de participación en el proceso de toma de decisiones.

Aun cuando las mujeres cargan solas con las tareas del hogar, ellas no ven en esto una situación de injusticia que sería beneficioso cambiar; así como tampoco cuestionan su falta de poder y autonomía en el hogar.

Actitud hacia la socialización de los niños

La actitud hacia la socialización de los niños se obtuvo preguntando a la entrevistada si estaba o no de acuerdo con un conjunto de afirmaciones. Algunas en relación con la forma de socializar a los niños, y otras sobre el contenido mismo de la socialización y sus consecuencias.

Llama la atención en cuanto a la socialización de los niños, la actitud casi

generalizada de rechazo al castigo físico y preferencia por una enseñanza basada en la palabra. El 96 por ciento de las entrevistadas dijo estar en desacuerdo con la afirmación "los niños entienden mejor con una buena palmada que con palabras". En relación con otros aspectos como la importancia que tienen los juegos en el desarrollo de los niños y la necesidad que tienen los menores de ser entretenidos, la mayoría de las mujeres estuvo de acuerdo en que ambos aspectos eran importantes. El 83 por ciento con el primero y el 78 por ciento con el segundo. Por otra parte, el 88 por ciento de las entrevistadas señaló que "todo lo que sucede en la casa repercute en los niños". Estas respuestas constrastan con la importancia que las entrevistadas le asignaron al contenido de la socialización. Cuando se les consultó si estaban de acuerdo con la siguiente afirmación "da lo mismo lo que se les responda a los niños, lo importante es contestar sus preguntas", el 45 por ciento dijo estar de acuerdo.

El amplio conocimiento sobre la forma cómo se debe educar los hijos contrasta con la poca importancia asignada al contenido de la socialización y con sus posibles efectos. Frente a la siguiente afirmación "uno no debe aproblemarse por el futuro de los niños, porque después de todo, de tal palo tal astilla",[17] el 36 por ciento de las entrevistadas estuvo de acuerdo. Más de un tercio de las dueñas de casa perciben un alto determinismo en relación con el futuro de los hijos, y se ven a sí mismas impotentes para alterarlo.

El conocimiento de las entrevistadas sobre cómo socializar a los niños contrasta con las respuestas obtenidas de otra afirmación relativa a la alimentación de los menores. El 47 por ciento dijo estar de acuerdo con que "no pasando hambre es poco importante lo que coman los niños". Que alrededor de la mitad de las entrevistadas haya estado de acuerdo con esta afirmación puede significar dos cosas: que hay un alto grado de ignorancia en los estratos pobres acerca de la importancia de la alimentación en el desarrollo de los niños o que, dada la situación de pobreza en que viven, parece más importante evitar que los niños "sufran hambre" antes que asegurar una alimentación de mejor calidad pero que no logra "matar el apetito". Como veremos más adelante, esta segunda interpretación parece ser la más verdadera.

Con la información obtenida a través de estas preguntas se confeccionó un índice que se denominó "responsabilidad en la socialización de los niños". Este índice corresponde sólo al conocimiento, sentimiento y actitud de lo que la entrevistada cree que es importante en la educación y formación de los menores y, por lo tanto, puede no corresponder con el comportamiento efectivo que tienen las mujeres en la educación de los hijos.

El grado de conocimiento acerca de la forma cómo deben ser socializados los niños está asociado con el nivel educacional de la entrevistada. Son las mujeres con alta educación las que tienen en mayor proporción alto grado de responsabilidad en la educación de los hijos.

---

[17]Este modismo significa "de tal padre, tal hijo".

Areas compartidas por la pareja

La relación de pareja es otro aspecto interesante de conocer. Dada la complejidad y los problemas que presenta el medir una variable que involucra la intimidad de la persona, se optó por construir un índice en base a indicadores referentes a áreas compartidas por la pareja que es una forma indirecta de aproximarse a la relación de pareja. Las preguntas que se hicieron fueron: ¿Conoce Ud. a todas, o algunas, o muy pocas amistades de su marido? ¿Su marido conoce todas, algunas, o muy pocas de sus amistades? ¿Ud. le cuenta sus problemas a su marido siempre, algunas veces, rara vez, o nunca? ¿Su marido le cuenta a Ud. sus problemas siempre, algunas veces, rara vez o nunca? y ¿Cuando su marido sale a distraerse, lo hace solo, solo con los niños, o en familia?

Del análisis de los distintos indicadores se desprende una cierta tendencia de las mujeres dueñas de casa a percibirse ellas como más activas e interesadas en comunicarse con su pareja, de lo que perciben que están sus maridos o convivientes.

Mientras el 65 por ciento de las mujeres dijo que le contaban siempre sus problemas a la pareja, el 57 por ciento creía que sus cónyuges hacían lo mismo. En relación con el conocimiento mutuo de las amistades de cada cual, las diferencias eran más significativas. Mientras el 29 por ciento de las mujeres dijo conocer muy pocas de las amistades de su pareja, sólo el 13 por ciento pensaba que su marido conocía muy pocas de sus amistades. A la inversa, mientras el 33 por ciento de las mujeres dijo conocer todas las amistades de su marido, el 55 por ciento opinó que su pareja conocía todas sus amistades. Estos datos son consecuentes con la tendencia de los hombres a salir y recrearse solos. En el 47 por ciento de los hogares, el cónyuge salía solo a divertirse o recrearse; un 15 por ciento salía con alguno de sus hijos; y sólo el 38 por ciento se recreaba en familia.

Al relacionar el índice de áreas compartidas por la pareja con el ingreso familiar per cápita y la educación de los cónyuges se constató que estos factores no se asocian con la relación de pareja. Una mejor situación económica así como una mayor educación no incide en compartir o no los problemas familiares entre los cónyuges.

La idea acerca que una mejor situación económica así como un mejor nivel educacional favorecen un mayor grado de intimidad sicológica no se ve avalada por nuestros datos. Es probable que en los distintos estratos sociales la forma de compartir y de relacionarse sea diferente.

Consumo y abastecimiento alimenticio

La alimentación es uno de los problemas básicos que enfrentan los sectores pobres en América Latina. A nivel de la región se ha constatado que las zonas y grupos sociales que presentan mayor desnutrición y pobreza coinciden con aquellos que producen alimentos básicos. De aquí que diversos autores planicen que una solución integral al problema alimentario en América Latina requiere de un aumento de la producción y productividad de los campesinos más pobres. Sólo una solución a este nivel permitiría reducir la dependencia de alimentos básicos, un mejoramiento de la dieta popular y la eliminación de la extrema pobreza.

Hay dos aspectos centrales que inciden en el problema alimentario: uno es la seguridad alimentaria, es decir la capacidad que tiene un país para disponer anualmente de una cantidad suficiente de alimentos para abastecer a su población; y otro, la distribución del ingreso.

Es importante notar que desde hace unos 25 años los países desarrollados empezaron a implantar políticas para lograr una mayor autosuficiencia en la producción de alimentos, y por ende, una menor dependencia del comercio internacional. Incluso cuando estos países dependían de las exportaciones de alimentos, hicieron esfuerzos tendientes a lograr una balanza comercial de alimentos más equilibrada. Por el contrario, los países en desarrollo, y particularmente los de América Latina, tienden a ser cada vez más dependientes del comercio exterior para abastecerse de alimentos. La importancia de la autosuficiencia no radica solamente en un posible déficit mundial de alimentos básicos sino, además, en el carácter oligopólico de dicho mercado.

Esta situación ha generado, en algunos países de la región latinoamericana, un interés creciente por lograr un mayor grado de autonomía, si no autosuficiencia, en el consumo de alimentos básicos.

La desigualdad en la distribución del ingreso en América Latina, además de agudizar su problema alimentario, ha producido un cambio en la estructura productiva agropecuaria, caracterizada por la pérdida de importancia relativa de la producción de cereales y leguminosas. Este hecho ha significado que la población se ha visto obligada a consumir un número creciente de alimentos que, aunque de alto contenido calórico, tienen un pobre y desbalanceado contenido de nutrientes. El consumo de alimentos pobres en proteínas, o de "calorías vacías", tales como azúcar, aceites, raíces y tubérculos, aumentó en un 16 por ciento entre 1972 y 1979. El consumo de calorías proveniente de vegetales equilibrados, trigo, arroz, maíz, avena y leguminosas, disminuyó en un 8 por ciento en igual período. Por lo tanto, aunque el consumo de calorías por habitante aumentó en un 2,8 por ciento durante el período 1972-1979, la

calidad de la dieta es probable que no haya cambiado significativamente (García 1983).

Si es esa la realidad a nivel global, cabe la interrogante respecto a cómo estaba afectando el consumo a los estratos pobres, especialmente en la crisis. Cómo se las arreglaban las mujeres dueñas de casa para hacer alcanzar su presupuesto, qué estrategias desplegaban para alimentar a sus miembros, cuál era la incidencia en el costo de la alimentación y qué importancia tenían los programas sociales, tanto públicos como privados, destinados a paliar el déficit alimentario de los sectores pobres.

La situación alimentaria de la población chilena es y ha sido un área de mucha importancia que exije especial atención para elaborar políticas que sean eficaces en términos de mejorar los niveles de vida de los grupos más pobres.

Hay múltiples factores que inciden en las condiciones alimenticias de estos sectores como son, entre otros, el acceso a los alimentos; los niveles de gasto y pautas de consumo; las condiciones familiares y sociales que permiten un adecuado uso y distribución de los alimentos; la educación y los patrones socio-culturales referidos a la alimentación. Estos son aspectos centrales que requieren ser evaluados para transformarlos en políticas sociales.

La dieta alimenticia de los estratos urbanos pobres

La dieta alimenticia de las familias pobres, constatada a través del gasto, se vió ratificada por las respuestas dadas por la dueña de casa acerca de los alimentos que consumen cuando hay escasez de dinero o cuando disponen de más dinero.

De la información es posible concluir que en este contrato social, la dieta alimenticia está configurada fundamentalmente por arroz, tallarines, papas y verduras, alimentos que se cocinan solos o acompañados por huevo cuando el dinero es escaso y por carne cuando la familia dispone de un mayor ingreso.

Los pagos o guisos que cocinan las familias cuando les falta el dinero son: sopas y caldos confeccionados con concentrados a los que se les agrega agua. Algunas le agregan pan del día anterior, fideos, arroz, papas o verduras baratas de temporada, dependiendo del presupuesto. Otros guisos son el arroz y los tallarines acompañados con huevo; ensaladas; y en menor proporción porotos y pantrucas. Los caldos y sopas fueron nombrados por el 46 por ciento de las entrevistadas, el arroz por el 44 por ciento, los tallarines por el 30 por ciento y los huevos y papas por el 31 por ciento. Las legumbres fueron nombradas por el 22 por ciento de las dueñas de casa.

Los guisos que cocinan las familias cuando cuentan con más dinero no difieren fundamentalmente de lo que cocinan cuando tienen poco dinero, salvo en que se sustituye el concentrado, el huevo, los huesos o las patas de pollo por carne. La sopa o caldo, se cambia por cazuela o carbonada, es decir, en vez del concentrado se hace un caldo con carne molida, huesos carnudos o pollo al que se añade verduras, papas o arroz. Los productos que se cocinan cuando se dispone de más dinero son pollo, carne, cazuela y bife o carne frita. El 93 por ciento nombró uno o más de estos productos. La cazuela fue nombrada por el 45 por ciento de las entrevistadas. El

pescado tiene poco valor e importancia en la dieta de los grupos pobres. Sólo el 12 por ciento dijo comer pescado cuando disponía de una cantidad mayor de dinero para alimentarse.

El conocimiento que tienen las familias acerca de los alimentos que son de alto valor nutritivo, así como el desconocimiento de una dieta rica en proteínas y barata, se vió corroborada por la información obtenida en otras dos preguntas a la dueña de casa. Una, sobre cuál era para ella una alimentación adecuada; y otra, si consideraba que su familia estaba bien, regular o mal alimentada y por qué. De las respuestas se desprende que las dueñas de casa consideran que una alimentación es buena o adecuada cuando contiene carne y leche. La opinión acerca de cómo está alimentada su familia se establecía a partir de este mismo principio. El 17 por ciento opinó que estaba bien, el 51 por ciento regular y el 32 por ciento mal.

La concepción de lo que es una buena dieta incide en las pautas de comportamiento. Al consultarles a las dueñas de casa lo que habían cocinado las tres últimas veces, el 75 por ciento dijo haber confeccionado algún plato con carne. Sin embargo ésta es cazuela, pata de pollo, asado molido y generalmente huevo que se le agrega a la sopa o caldo en muy pequeñas cantidades.

Los montos gastados en carne son un claro reflejo de este fenómeno. El gasto mensual per cápita en carne fue, para la muestra total, de 249 pesos por persona al mes. Si se considera que la carne molida más barata[18] costaba 250 pesos el kilo, tenemos que cada miembro había consumido un kilo de carne al mes o el equivalente a un pollo y medio al mes.

La cultura alimenticia, además de ser bastante pobre y poco variada, le asigna un bajo valor a productos sustitutos de la carne ricos en proteínas como son el jurel en lata y las leguminosas, especialmente porotos o frijoles. Llama la atención que en Chile no se consuman los porotos negros, ya que el país exporta este producto que tiene un precio inferior al de las otras variedades.

La dieta interiorizada por los estratos bajos demuestra un claro conocimiento de los alimentos que son ricos y nutritivos; sin embargo, dicha dieta de carácter universal y propia de los países desarrollados, no se adecúa a la realidad chilena y no ha sido complementada con información acerca de cómo lograr una dieta balanceada, nutritiva y barata.

La difícil situación económica que está viviendo una alta proporción de familias de estrato pobre se manifiesta en las dificultades que están enfrentando las dueñas de casa para alimentar a sus familias. Al consultarles a las entrevistadas acerca de si a su familia le sucedía que no tuviera dinero para cocinar y con qué frecuencia le ocurría, el 57 por ciento dijo que sí enfrentaba este problema. De éstas, el 58 por ciento dijo que más de una vez por semana no tenía dinero para cocinar.

---

[18]Esta es "asado molido", que tiene una alta proporción de grasa.

Diferenciación y pautas de consumo alimenticio intra-familiar

Las dificultades que están teniendo las familias para alimentar a sus miembros puede crear pautas discriminatorias entre los distintos miembros. Para conocer la realidad alimenticia interna de sus familias se usó como indicador el promedio de comidas (desayuno, almuerzo, onces[19] y cena) que efectuaron los miembros según edad y sexo. Las categorías que se establecieron fueron las siguientes: miembros entre 2 y 5 años; miembros entre 6 y 14 años; miembros hombres de 15 años o más; miembros mujeres de 15 años o más. La diferenciación por sexo se estableció sólo para los mayores de 15 años por existir consenso que la discriminación es principalmente entre "niños", "adolescentes", "adultos hombres" y "adultos mujeres". Son factores de discriminación la edad y el papel que desempeñan los miembros.[20]

Las respuestas permiten concluir que hay un consumo desigual entre los miembros del hogar. En todas las comidas las familias tendieron a privilegiar a los menores y especialmente a los niños más pequeños, entre uno y cinco años. Esto es especialmente significativo en relación con la cena. En los hogares en que se mantenía la costumbre de cenar se daba especial preferencia a estos menores. Los menores entre seis y catorce años estaban fuertemente discriminados con relación a esta comida. El trato preferencial a los niños también se observó en relación con la compra de alimentos especiales para ellos y el consumo de leche.

En el 73 por ciento de hogares en que había menores de dos años, se compraba algo especialmente para estos niños; este porcentaje bajó a 69 por ciento para los menores entres dos y 5 años, y a 48 por ciento para los menores entre seis y catorce años. Como se ve, a mayor edad los menos favorecidos eran los menores, como con la cena.

Los alimentos que las familias compran en forma especial para los niños son lácteos. El 90 por ciento de las dueñas de casas indicó que el alimento especial que compraba para los niños era yogourt. La fuerte incidencia de este producto, que es caro si se considera su valor nutritivo (un yogourt costaba lo mismo que medio litro de leche), puede obedecer a la propaganda por radio y televisión. El hecho que no se nombren otros productos que también tienen mucha propaganda podría deberse a que hay una concepción que el yogourt por ser subproducto de la leche es mejor y más nutritivo que la leche misma. Además por su contextura semi sólida satisface más el apetito que la leche.

Otros alimentos que las familias compraban en forma especial para los niños eran frutas, productos farináceos y golosinas. Los dos últimos eran comprados en mayor proporción para los niños mayores de seis años, la fruta en cambio era consumida por los menores de cinco años.

---

[19]Las onces corresponden a una merienda que se toma entre las cinco y siete horas de la tarde.

[20]Hasta los 14 años la mayoría de los menores están estudiando; el ingreso a la vida económica y el abandono del sistema escolar son elementos o hitos claves que cambian el status de los individuos al interior del hogar y en la sociedad. El 93 por ciento de menores entre seis y 14 años, se encontraban estudiando en el momento de la encuesta.

Por último, cabe señalar que este trato preferencial hacia los niños más pequeños se refleja en el consumo de leche. Entre las familias con niños de un año y menos de dos, se constató que la mayoría tomaban leche todos los días, dos veces al día (88 por ciento). Sin embargo, los datos son bastante alarmantes en cuanto al alto porcentaje de hogares en que hay niños entre dos y cinco años y entre seis y catorce que no consumen la leche necesaria para su desarrollo. Al respecto, hay que resaltar que el 37 por ciento de los niños de entre dos y cinco años no tomó leche todos los días el último mes; un 10 por ciento tomó menos de 10 días al mes; y un 25 por ciento tomó entre 10 y 20 días al mes, una vez al día. En los hogares en que hay menores entre seis y catorce, esta situación se agudiza. Un 76 por ciento no tomó leche todos los días y el 46 por ciento tomó menos de 10 días al mes.

La información relativa a la leche no sólo muestra como ésta se distribuye desigualmente entre los miembros, sino también es indicativo de lo deficitaria que es la alimentación en un alto porcentaje de hogares en que hay niños menores de catorce años.

En síntesis, la edad es un factor discriminante; las familias tienden a privilegiar a los miembros más pequeños, menores de cinco años y también, aunque en menor medida, menores entre seis y catorce. Los hombres y mujeres (adultos mayores de 15 años) comen menos que los menores, constatándose además diferencias entre los adultos, por sexo. Hay una pauta de consumo distinta entre los hombres y mujeres.

De la relación entre los promedios de almuerzo y comidas realizadas por los hombres y mujeres mayores de 15 años se constató que hay un porcentaje mayor de hogares en los que los hombres están realizando dos comidas fuertes. Mientras que en el 36 por ciento de los hogares, todos los miembros hombres mayores de 15 años realizaron dos comidas fuertes, sólo en el 26 por ciento de los hogares, todas las mujeres adultas habían comido dos comidas fuertes todos los días.

La información obtenida demuestra que los distintos miembros del hogar consumen en forma distinta, con pautas discriminatorias en términos de edad y, en menor grado, de sexo.

Es posible que la discriminación constatada a través del promedio de comidas realizadas por los distintos miembros del hogar sea parcial, ya que no considera la cantidad de alimentos consumidos, es decir si las porciones se sirven por igual o hay porciones más grandes y más chicas. Aunque se intentó obtener información sobre el tamaño de las porciones que la dueña de casa asignaba a los miembros, sólo se pudo detectar la tendencia de los hombres adultos a servirse por segunda vez cuando era posible. La dificultad para obtener esta información se debe a lo inestable del presupuesto asignado a alimentación, que obliga a la dueña de casa a asegurar que el almuerzo alcance para todos y, de no ser posible, asegurar el alimento a los niños.

Estrategias utilizadas por los grupos urbanos pobres para alimentarse

La crítica situación económica que afectaba a más de la mitad de los hogares pobres de La Florida, obligó a las familias a realizar una serie de adecuaciones para poder

asegurar la satisfacción mínima de alimentación. Como se vió, el no pago de ciertos servicios, el endeudamiento, la descapitalización, conjuntamente con un cambio en la estructura de gasto, eran algunos de los mecanismos con que las familias tendían a asegurar la subsistencia de sus miembros.

La mayor preocupación de las dueñas de casa es cómo alimentar a sus familias. Cuando la mujer recibe el dinero lo primero que hace es comprar mercadería y separar lo correspondiente al pan. Aquellas que cuentan con más recursos tienden a asegurar el gas. Las de menores ingresos suprimían el gas. Un 20 por ciento de las familias había dejado de cocinar con gas. Un 32 por ciento combinaba gas y leña, y sólo el 49 por ciento sigue utilizando sólo gas. Este dato es significativo dado que la mayoría de las familias tiene estufa de gas (92 por ciento).

Considerando que más de la mitad de las familias (57 por ciento) se enfrentaba una o más veces por semana a la disyuntiva de no tener dinero para cocinar, pareció importante profundizar en la forma cómo sorteaban estas situaciones críticas. Reducir alimentos esenciales y consumir productos baratos eran los mecanismos principales cuando el dinero escaseaba. Una estrategia muy usada era el consumo de pan añejo que las panaderías venden más barato. El 15 por ciento de las familias entrevistadas no comía cuando carecía de recursos. Si se consideran únicamente las familias que tenían dificultades para alimentarse, resulta que el 27 por ciento sólo consumía té y pan; las familias restantes se conseguían dinero o comida, o resolvían su problema con mercadería que habían guardado.

Con el objeto de profundizar en la importancia de las estrategias orientadas a conseguir dinero o comida para alimentar a la familia, se analizaron tres situaciones: pedir o no fiado en el almacén del barrio; pedir o no prestado dinero o alimentos a vecinos o parientes; ir a comer a casa de parientes.

Pedir dinero prestado a vecinos o parientes era la forma más usual de enfrentar la carencia de recursos para alimentar a la familia. El 48 por ciento de las entrevistadas dijo hacer uso de esta estrategia. Y con relación a pedir fiado en el almacén, se constató que el 41 por ciento de las familias lo hacía. Por lo general quien se encargaba de conseguir el dinero era la dueña de casa.

Las dos estrategias anteriores son servicios y deben ser retribuidos; en cambio, el recurrir a casa de parientes para alimentarse es un tipo distinto de estrategia, ya que los beneficios obtenidos son gratuitos y donados por sentimientos de solidaridad y responsabilidad social o familiar. Esta fue la estrategia menos utilizada por las familias, sólo el 19 por ciento dijo hacer uso de ella. De las familias que usan esta estrategia, un 40 por ciento lo había usado siete días del mes o más y en el 30 por ciento de los casos había ido toda la familia. En el 20 por ciento fueron todos o algunos niños y en el 50 por ciento restante fueron tanto adultos como niños. Como se puede apreciar con esta estrategia se tiende a privilegiar a los niños sobre los adultos, pero no en forma exclusiva. Al preguntar a dónde van a comer, se constató que en general se reparten entre las familias de origen del matrimonio: la mujer y los hijos acuden a casa de los padres o hermanos de ella, el marido a casa de sus parientes.

Otro tipo de estrategia empleada en el último mes fueron los aportes en dinero de parientes que trabajaban y vivían fuera del hogar. El 14 por ciento de los hogares había recibido dinero de parientes en forma de ayuda gratuita. La ayuda familiar era, para

un porcentaje significativo de familias, un importante mecanismo de sobrevivencia. Aproximadamente un tercio de las familias estaban recibiendo ayuda gratuita de parientes (en dinero o comida) para enfrentar su subsistencia. Esto demuestra el grado de solidaridad familiar que aún existe entre las familias pobres urbanas.

Las estrategias detectadas en este estudio son socialmente legítimas. Sin embargo, hay otros mecanismos de sobrevivencia que se ocultan por estar sancionadas negativamente. Entre éstos debe señalarse: la mendicidad en las calles o en las casas, la recolección de desperdicios en la basura y ferias libres;[21] y el trabajo de los niños, especialmente como cargadores en las ferias o vega y en las ventas callejeras.

Abastecimiento alimenticio

Intimamente vinculado al consumo alimenticio está el abastecimiento de los productos alimenticios. El modelo económico neo-liberal implementado en Chile a partir de 1973 se tradujo en dos medidas esenciales: privatización de la economía y liberalización del mercado tanto de bienes como de trabajo. El mercado pasó a constituirse en elemento central, asignándosele una función preponderante en cuanto a producción, inversión y precios.

Este modelo postula que los actores sociales se orientan por una racionalidad económica, por lo cual tenderán a optimizar sus recursos comprando en los lugares en que los productos sean más baratos. Se presume un alto nivel de información sobre las oportunidades del mercado y de acceso igualitario de los distintos estratos sociales a las oportunidades. Adicionalmente, se supone que las familias planifican el gasto alimentario y despliegan estrategias para adecuar la disponibilidad de recursos a los gastos.

En los estratos de extrema pobreza, la mayoría de estos supuestos no se cumplen, y la racionalidad económica tendiente a maximizar el ingreso es altamente cuestionable. Este tipo de comportamiento requiere que los ingresos sean estables, regulares, y significativos. En los grupos de extrema pobreza estos son inestables, variables y percibidos en forma parcializada. Es probable que la inestabilidad del ingreso impulsó a estos grupos a orientar su comportamiento en términos de maximizar seguridad y minimizar riesgo, para lo cual despliegan estrategias de compra basados en lealtad con los comerciales locales, que a su vez son canales más caros. Por su parte, los comerciantes, mediante el fiado, crean dependencia del consumidor. El endeudamiento es un factor clave en términos de asegurarse una clientela. Estos mecanismos están lejos de un comportamiento orientado a maximizar el ingreso, lo cual no quiere decir que los consumidores no deseen comprar más barato, todo lo contrario, son condicionantes estructurales las que determinan las posibilidades de uso de los distintos canales de abastecimiento.

Con relación al supuesto del acceso igualitario de los distintos grupos sociales tanto

[21] Las ferias son un tipo de comercio de carácter ambulatorio que se establece al aire libre en ciertos sectores geográficos, ubicados generalmente cerca de arterias y avenidas principales con alta densidad de población.

a los canales como a la información, diversos antecedentes permiten cuestionar dicho planteamiento. La estructura desigual del ingreso que caracteriza a los países subdesarrollados y que se ha profundizado en Chile en los últimos años, se traduce en una estructura de abastecimiento altamente heterogénea. En la actualidad coexisten grandes supermercados con pequeños locales comerciales y comercio ambulante. La lógica de la economía de mercado ha llevado a los establecimientos comerciales modernos y dinámicos de la economía a ubicarse en las áreas o sectores geográficos donde la demanda es mayor, es decir, en barrios residenciales de altos ingresos. En los últimos años se han establecido diversas cadenas de supermercados que abastecen primordialmente a los sectores de clase alta, creándose una fuerte competencia entre ellos que se han traducido en precios más bajos y en políticas de ofertas semanales que tienen como objetivo atraer clientela. Las ofertas son dadas a conocer a través de propaganda en los periódicos y por medio de volantes que se distribuyen casa por casa. Claramente estas estrategias tienen sentido en sectores donde las familias pueden comprar en cantidades, cuentan con los recursos económicos necesarios para aprovechar la oferta y cuentan con espacio e infraestructura adecuada para el almacenamiento, y la conservación de alimentos. Este no es el caso de los sectores de extrema pobreza.

Adicionalmente a los factores estructurales que limitan este acceso, cabe la posibilidad que intervengan elementos sociales y sico-sociales en el uso de determinados canales. Dadas las limitaciones que enfrentan las familias pobres en términos recreativos y al alto grado de aislamiento que enfrentan algunas dueñas de casa, cabe la posibilidad que la actividad de comprar sea, para muchas mujeres, una instancia de contacto social, de información y de distracción.

Otro tipo de factores son los familiares. La composición del hogar incide en la disponibilidad de tiempo de la dueña de casa. El tamaño del hogar, especialmente el número de menores, son elementos claves en este sentido.

Como se señaló, el sector comercio presenta una estructura altamente heterogénea donde coexisten el pequeño almacen de barrio y las cadenas de supermercados. En nuestra sociedad la feria es un canal de abastecimiento altamente significativo que opera en todas las comunas de la capital y que es usado por todos los estratos sociales. La principal diferencia entre las ferias que funcionan en las áreas de estrato alto con respecto a las que operan en los estratos pobres, es la calidad de la mercadería que ofrecen, especialmente en cuanto a frutas y verduras.

En un comienzo las ferias se especializaban en la venta de frutas y verduras compradas por los feriantes en remates diarios de un mercado mayorista. Actualmente las ferias han ampliado los rubros de comercialización a artículos alimenticios y no alimenticios. En los alimenticios venden: fruta, verdura; mercadería y abarrotes en general; pescado y mariscos frescos; carne y pollo; queso y huevo. La mercadería no alimenticia incluye artículos de aseo general como cera, cloro, jabón y detergente, artículos de tocador, ropa y artículos para el hogar como ollas, coladores, escobas, etc.

El funcionamiento de las ferias les permite vender a precios más bajos. Para ser feriante hay que pagar un aporte municipal que autoriza la venta callejera, sin gastos de local. Además no dan boleta de compra, lo cual los libera de pagar impuesto fiscal del 20 por ciento que deben cancelar todos los comerciantes establecidos.

Del análisis de los datos se desprende que la feria es el canal que absorbe el mayor porcentaje del gasto alimentario total (29 por ciento); le sigue el almacén del barrio (26 por ciento) y en tercer lugar el supermercado (21 por ciento). Excluido el gasto en pan.

Los canales de abastecimiento usados por mayor cantidad de familias son: la feria (el 88 por ciento de los hogares); el almacén del barrio (81 por ciento) y la carnicería (74 por ciento). Este último es usado por un alto porcentaje de familias y absorbe una proporción bastante significativa del gasto alimenticio a nivel muestral, especialmente si se toma en cuenta que se trata de un canal de abastecimiento especializado (el 14 por ciento del gasto total alimenticio fue absorbido por la carnicería). Su incidencia está dada por el costo de la carne.

Es posible distinguir tres pautas principales de abastecimiento entre las familias pobres: el almacen de barrio, la feria y el supermercado. Entre estas últimas hay una tendencia a usar como estrategia de abastecimiento el pedido mensual o quincenal, complementándolo con la feria para los alimentos perecibles.

En cuanto a los factores que inciden en el empleo de uno u otro canal, los datos indican que las familias más pobres utilizaron más el almacén del barrio como fuente de abastecimiento pese a saber que estaban pagando más caro. La dependencia se crea por el endeudamiento con los dueños del almacen que así mantienen una cartera de clientes. El uso del almacén del barrio se debe además a la cercanía y a factores familiares. En los hogares en que hay un número alto de menores, la ausencia de la dueña de casa por períodos prolongados se dificulta, por lo que el almacén del barrio pasa a ser una solución por la cercanía, evitando el peligro de dejar a los niños solos. Al almacén del barrio se puede ir rápidamente o enviar a los niños.

El supermercado es utilizado por una baja proporción de familias (24 por ciento), y los principales obstáculos para acceder a este tipo de establecimiento son la distancia y la necesidad de disponer de una cantidad relativamente alta de dinero que compense el viaje. Las familias con ingresos más altos, estables y mensuales fueron usuarios a este tipo de canal con mayor frecuencia. Los factores familiares no incidieron en el uso del supermercado, pero sí la educación de la entrevistada. La educación y el ingreso permitieron tener un comportamiento más planificado frente al consumo y acceder a mejores condiciones de precio.

A la feria accede la gran mayoría de las familias y el principal factor para no comprar allí era la distancia. El factor económico era determinante del porcentaje del gasto alimenticio que se hacía en la feria. Eran las familias que disponían de ingresos bajos e irregulares las que compraban en menor proporción en la feria. Los factores familiares y culturales no inciden en el uso de este canal.

En síntesis, los grupos más pobres no sólo cuentan con menos recursos sino además deben pagar precios más altos por los productos alimenticios. Por el contrario, las familias con mejores condiciones económicas, ingresos regulares y estables pueden planificar sus gastos y comprar en lugares donde los precios son más bajos. Claramente se puede decir que se está frente a un círculo vicioso de la pobreza, donde la cadena es difícil de romper.

Gasto y estructura de gasto de los estratos urbanos pobres

El presente capítulo tiene por objeto conocer el gasto familiar y la estructura del gasto de los grupos urbanos pobres. Como hemos señalado, este estudio se realizó en una coyuntura particular caracterizada por una crisis económica profunda, producida después de un período de auge que elevó las expectativas económicas e incentivó el consumo de bienes durables.

Se sabe que el deterioro económico ha afectado más fuertemente los hogares pobres, sin embargo el impacto real es difícil de evaluar. Este estudio no pretende medir el grado de deterioro que han sufrido los hogares pobres, ya que esto implicaría conocer la situación que tenían las familias en el momento previo a la crisis. Dado que no existe información para evaluar el cambio experimentado por las familias, el análisis se centró en la situación económica que tenían estos grupos en el momento del estudio. De aquí que la información que se presenta a continuación sólo da cuenta de la realidad que estaban viviendo los estratos urbanos pobres a fines de 1984.

En este capítulo se analizará, en primer lugar, el gasto familiar total efectuado por el conjunto de los hogares de la muestra y por las distintas familias. Esta información permitirá tener una visión general acerca del nivel de vida que tenían las familias pobres. Luego se examinará la estructura conjunto a los distintos rubros y las variaciones que presenta dicha estructura de acuerdo al gasto familiar total per cápita. El gasto en alimentación será objeto de un análisis aparte. Interesa conocer las variaciones que presentan las familias con relación a dicho gasto, así como también su estructura.

Otro aspecto que se abordó es el del monto gastado por las familias pobres para adquirir los productos básicos o "canasta mínima de subsistencia". En nuestro país se han elaborado diversas canastas con el objeto de medir el impacto del alza de precios de los bienes esenciales sobre el poder adquisitivo de los grupos pobres. Ella permite calcular el salario y gasto mínimo requerido por las familias para satisfacer sus necesidades básicas de subsistencia.

En septiembre de 1984, después de la devaluación del peso y el alza de los aranceles, y por ende de los precios, se realizó un estudio con el objeto de medir el impacto que dichas medidas tuvieron en el poder adquisitivo de las familias pobres (Ruíz-Tagle 1984). Como este estudio cubrió el mismo período, fue posible hacer comparaciones y llegar a establecer el porcentaje de familias pobres que no estaban cubriendo el costo de la canasta mínima de subsistencia.

El costo de la canasta y su composición han sido temas ampliamente debatidos. La discusión se originó a partir de la canasta elaborada por José Aldunate a la cual se le

objetó la baja cobertura de productos y el hecho de que considerara los productos a partir de observaciones parciales y no de una encuesta sistemática.

Esta canasta calcula el costo de una canasta mínima para una familia popular de cinco miembros. Es un paquete básico de 18 productos, 13 de ellos alimenticios que permite la sobrevivencia. No es un modelo de alimentación equilibrada.

Mediciones posteriores han aumentado los items y los han ponderado a partir de la Encuesta del Presupuesto Familiar realizado por el Instituto Nacional de Estadística en 1978.[22]

Entre 1974 y 1984 el costo de la canasta de subsistencia elaborada por Aldunate aumentó un 45 por ciento más que el Indice Oficial de Precios (IPC). La canasta reformulada por el Programa de Economía de Trabajo (PET) de la Academia de Humanismo Cristiano concluyó que en el decenio 1974-1984, el IPC de los pobres había subido un 97 por ciento más que el IPC oficial. Según esta última canasta, el deterioro para los sectores populares es aun mayor que la canasta de subsistencia.

La canasta Aldunate, que incluye un mínimo de productos, es por lo tanto la más precaria y por ende la que tiene menor costo. La comparación con esta canasta nos permite establecer el porcentaje de familias que no cubrió el costo de la canasta mínima de subsistencia.

El gasto familiar y su estructura en los estratos urbanos pobres

El gasto familiar total se obtuvo preguntando por todos los gastos efectuados por la familia durante el último mes. Se consultó las compras efectuadas en determinados items y los gastos efectuados por concepto de pagos de servicios.

Los items de compra y gasto se agruparon en 10 rubros: alimentación; arriendo; luz y agua; combustible;[23] educación y salud; locomoción; vestuario y calzado; prescindibles;[24] cosas de la casa;[25] y pago de deudas.[26] La pregunta fue hecha de tal

---

[22] A la canasta Aldunate se le objetaba el considerar los productos y cantidades a partir de observaciones parciales y no de una encuesta sistemática. Para obviar esta dificultad, el Programa de Economía del Trabajo (PET) asignó a esos productos las ponderaciones calculadas por el INE para el primer quintil (20 por ciento más pobre), según la Encuesta de Presupuesto familiar (1978). Además se aumentó a 38 el número de productos considerados, llegándose así al 66 por ciento del consumo del 20 por ciento más pobre. Conociendo las variaciones de dos tercios del consumo se estimó la variación del costo total de los productos consumidos por este estrato.

[23] "Combustible" incluye gasto en gas licuado, parafina, carbón o leña.

[24] "Gasto en prescindibles" sólo incluye items no alimenticios como son: cigarrillos, diarios, revistas, polla gol y paseos.

[25] "Cosas de la casa" incluye: vajilla, sábanas, arreglo de algún artículo de uso doméstico.

[26] "Pago de deudas" incluye: gastos por concepto de letras, créditos, pago a prestamistas, y semanero. Este último es un vendedor que va a casa por casa vendiendo artículos para el hogar (frazadas, ollas, sábanas, etc.) los cuales las familias pagan semanalmente en cuotas, y sin mediar documento alguno, más que la palabra. El precio de los artículos es bastante superior al del comercio establecido.

manera que permitía incluir el item como gasto sólo cuando éste había sido efectuado en el último mes.

De acuerdo con la información obtenida, el gasto mensual promedio efectuado por todas las familias alcanzó $16.631 pesos. La situación que están viviendo las distintas familias revela un alto grado de heterogeneidad. El 34 por ciento de las familias tuvo un gasto mensual igual o inferior a $10.000 pesos; el 20 por ciento gastó $20.000 pesos o más durante el último mes y un 46 por ciento de las familias gastó entre $10.001 y $20.000 pesos. Al considerar el gasto familiar total per cápita, se constató que el 47 por ciento de las familias gastó $2.000 pesos mensuales o menos (US$12), un 33 por ciento gastó entre $2.001 y 4.000 pesos (entre US$12 y 25) y un 19 por ciento más de $4.000 pesos mensuales per cápita (US$25 o más).

De acuerdo con los calculos de J.P. Aldunate, el costo de la canasta básica de subsistencia en el período en que se hizo este estudio, era $13.648 pesos. Si se considera esta cifra como límite, resulta que el 53 por ciento de los hogares de La Florida no alcanzaron a cubrir la canasta básica. Dado que la canasta Aldunate está constituida por una familia de cinco personas, una medida más exacta era considerar el costo total familiar per cápita efectuado por las familias. De acuerdo con este criterio el 42 por ciento de los hogares, no cubrió el costo de la canasta mínima, cifra inferior a la constatada anteriormente (53 por ciento), pero no por ello menos alarmante.

La estructura de gasto que tienen estos grupos pobres es, sin duda, otro aspecto interesante de conocer. En el Cuadro nº 1, se puede apreciar la incidencia que tienen los distintos rubros en el gasto total. Del análisis de la estructura de gasto de los grupos pobres de la comuna de La Florida, cabe destacar la incidencia que tienen la alimentación y la locomoción en el gasto promedio de la muestra.

Del Cuadro nº 1 se desprende que el item alimentación es el que tiene mayor peso en la estructura de consumo de los sectores pobres, cubriendo el 48,9 por ciento del total de gastos. El resto de los rubros tienen menor peso, siendo significativo el monto

Cuadro no 1. Estructura del gasto efectuado por las familias y porcentaje de familias que gastaron en los distintos rubros.

Rubros	Monto mensual promedio total	Porcentaje del gasto total	Porcentaje de familias que gastaron en el rubro
Alimentación[a]	8.227	48,9	100
Locomoción	1.821	10,9	91
Combustible	1.174	7,0	77
Pago deudas	985	5,9	42
Dividendo y arriendo	849	5,7	32
Educación y salud	814	4,9	61
Luz y agua	738	4,5	66
Prescindibles	810	4,9	68
Cosas de la casa	603	3,6	17
Vestuario	610	3,7	26
Total	$16.631	100,0%	

[a] Este rubro incluye gasto de alimentación y gasto en mercadería no alimenticia como detergente, jabón, etc.

gastado en combustible (7 por ciento), especialmente si se considera el alto porcentaje de familias que gastó en este rubro (77 por ciento). Vestuario aparece como el rubro que tiene menos incidencia y en el cual gastó un menor número de familias. Sólo el 26 por ciento de los hogares gastó en este rubro y representa menos del 4 por ciento del gasto total. Otro aspecto interesante de destacar es el porcentaje del gasto total que alcanza el item prescindible, el cual incluye cigarrillos, diarios, polla gol y en general todo lo que tiene que ver con recreación. El 4,9 por ciento del gasto total de las familias se efectuó en este rubro. En alrededor de un tercio de hogares no se efectuó ningún gasto de esta naturaleza.

El indicador de la situación económica que se consideró fue "gasto total familiar per cápita". Los datos indican que los hogares con un gasto familiar per cápita más alto eran los que gastaban un porcentaje mayor en arriendo, educación y salud, vestuario, cosas de la casa y pago de deudas.

En cuanto a los gastos en combustible, luz, agua y locomoción, que son imprescindibles y esenciales, no se constató una relación clara y positiva. En estos rubros había un porcentaje alto de familias muy pobres con bajo gasto en estos servicios, pero al mismo tiempo había otro grupo con un alto gasto. Entre las familias con mayor gasto familiar per cápita, estos items tenían regular incidencia en su presupuesto. Una explicación a este hecho puede ser que entre los grupos más pobres los gastos en servicios esenciales como son luz, agua, combustible y locomoción impliquen distintas estrategias, como son suprimir el gasto o mantenerlo. Las familias que no gastan en esos items cocinan a leña, se movilizan a pie, no pagan las cuentas, etc; las demás continúan realizando estos gastos, siendo el peso de estos rubros en su presupuesto muy alto.

Factores que inciden en el gasto familiar per cápita

El gasto familiar total per cápita está fundamentalmente determinado por variables económicas y específicamente por los ingresos familiares. En el Cuadro nº 2 se puede apreciar la relación entre ingreso familiar per cápita y gasto familiar per cápita.

Pese a la alta asociación entre ingreso y gasto, llama la atención que un 9 por ciento de las familias haya gastado en vivir un monto superior de lo que dispusieron según sus ingresos; y un 32 por ciento gastó un monto inferior a los ingresos percibidos por

Cuadro no 2. Ingreso familiar mensual per cápita y gasto familiar per cápita (%).

	Ingreso familiar per cápita		
Gasto familiar per cápita	$2.000 o menos	Entre $2.001 y $4.000	Más de $4.000
$2.000 o menos	79	46	13
Entre $2.001 y $4.000	12	50	36
Más de $4.000	9	4	51
	100% (113)	100% (128)	100% (98)

Nº total de casos: 339.

las familias. Estas discrepancias obedecen a distintos factores. El 9 por ciento que gastó más de lo que obtuvo como ingreso se puede deber al desconocimiento que tienen las dueñas de casa de los ingresos que perciben los distintos miembros del hogar que trabajan. Hay cierta tendencia de las personas a ocultar lo que ganan, incluso muchas mujeres no conocen los ingresos de sus maridos. Por otro lado, socialmente se espera que una pareja comparta este tipo de información, de aquí la tendencia de ciertas dueñas de casa a imputar ciertos montos de ingresos a sus maridos de acuerdo con lo que suponen que deben estar ganando. En relación con el 32 por ciento que gastó menos que los ingresos percibidos por la familia, constatamos que esto obedece a que tanto los hijos como otros miembros del hogar, especialmente allegados, no aportan todo su ingreso para la casa, sino que tienden a colaborar con una cierta cantidad de lo que ganan.

Dada las dificultades de medir ingreso familiar, parece más adecuado trabajar con el gasto familiar como indicador del nivel de vida.

La situación de empleo y la ocupación del jefe de hogar, así como de sus cónyuges son factores determinantes de las condiciones de vida de las familias pobres. Las posibilidades de inserción en la vida económica y el tipo de trabajo que realizan las personas, están fuertemente asociados con el gasto familiar per cápita.

La cesantía, tanto de la dueña de casa como del jefe de hogar produce un desequilibrio económico fuerte en las familias pobres. Entre las mujeres entrevistadas que trabajaban o eran jubiladas había una proporción mayor de hogares que tenían alto gasto familiar per cápita. En los hogares en que la mujer entrevistada se declaró cesante y entre las que eran dueñas de casa había una proporción mayor de hogares que percibían bajo gasto familiar per cápita. En relación con el jefe de hogar hombre se constató que en los hogares en que éste estaba cesante había un mayor porcentaje de familias con un bajo gasto familiar per cápita (Cuadro nº 3).

La actividad de los hombres jefes de hogar se relacionó fuertemente con el gasto familiar per cápita. En los hogares en que el jefe de hogar era asalariado había un mayor número de familias con alto gasto familiar per cápita. Por el contrario, cuando el jefe de hogar hombre trabajaba por cuenta propia, estaba en el PEM o POJH, o vivía de pololos, el gasto familiar per cápita tendió a ser bajo (Cuadro nº 4).

La educación es otro factor asociado con el gasto familiar per cápita. Como se sabe, un nivel educacional más alto abre mayores oportunidades ocupacionales, lo cual

Cuadro nº 3. Actividad del jefe de hogar hombre y gasto total familiar (%).

Gasto total familiar	Actividad del jefe de hogar hombre	
	Trabaja/jubilado	Cesante
Bajo ($2.000 o menos)	43	81
Regular (de $2.001 a 4.000)	37	12
Alto (superior a $4.000)	20	7
	100%	100%
	(225)	(36)

Número de casos: 261; no corresponde: 76; sin información: 2; número total de casos: 339.

Cuadro nº 4. Tipo de trabajo del jefe de hogar hombre y gasto familiar per cápita (%).

Gasto familiar per cápita	Tipo de trabajo del Jefe de Hogar hombre			
	Asalariado	Cuenta propia	PEM/POJH	Pololos
Bajo	30	54	66	90
Regular	43	32	28	10
Alto	27	14	6	0
	100% (139)	100% (63)	100% (53)	100% (10)

Número de casos: 265; no corresponde: 74; número total de casos: 339

incide en las condiciones de vida de las familias. Los datos encontrados señalan que a mayor nivel educacional de la entrevistada y de los hombres jefes de hogar, mayor el gasto familiar per cápita efectuado por los hogares el último mes.

Mejores condiciones económicas se asocian con las posibilidades de bienestar familiar, tanto en lo que dice relación con vivienda y su infraestructura, como en cuanto a equipamiento del hogar. El bienestar familiar y las condiciones sanitarias de la vivienda, medidos ambos a través de índices, mostraron una relación positiva con el gasto familiar total per cápita. A mayor grado de bienestar familiar y mejores condiciones sanitarias de la vivienda, mayor era el porcentaje de hogares con alto gasto familiar per cápita.

Hay que agregar, además, que las características de las familias como son el tamaño y su composición, inciden en el nivel del gasto familiar por cápita. Los datos mostraron que a mayor número de miembros en el hogar y a mayor número de menores (14 años o menos, mayor era el porcentaje de familias que tenía bajo gasto familiar per cápita.

Las variables familiares no sólo inciden en el gasto total familiar per cápita sino también en la estructura del gasto. El tipo de gasto que realizaron los hogares estaba determinado por la composición familiar. Eran los hogares que tenían un mayor número de menores (14 años o menos) los que destinaban un porcentaje mayor del gasto a educación y salud, vestuario y pago de deudas. Por otro lado, a mayor número de miembros de 15 años o más, mayor era el porcentaje del gasto familiar que se destinó a locomoción, luz y agua y prescindibles.

Otro aspecto interesante en el gasto en educación y salud. Los datos indicaron que a mayor autonomía de la entrevistada en la toma de decisiones mayor era el gasto en educación y salud.

Por último, el control sobre el presupuesto que tenía la dueña de casa incidía en el gasto en artículos prescindibles. Los datos señalaron que a mayor control del presupuesto por parte de la entrevistada, menor era el gasto de este tipo de artículos.

De estos datos se desprende que no sólo los factores económicos y culturales inciden en el gasto y la estructura del gasto, sino también la composición familiar y ciertas variables que dicen relación con quién toma las decisiones en el hogar.

El gasto en alimentación y su estructura en familias de estrato urbano pobre

Hay estudios que constatan que el poder de compra de las familias se ha visto seriamente deteriorado como consecuencia de las devaluaciones y alzas de precios, lo que ha incidido más fuertemente en la canasta de los pobres que en la de los demás estratos.

Ante un deterioro económico tan evidente, cabía preguntarse ¿cómo estaban subsistiendo los pobres? ¿qué estaban comiendo? y ¿cómo hacían para alimentarse?

El gasto en alimentación se obtuvo a partir de un conjunto de preguntas sobre lo comprado en la última semana o mes en el almacén del barrio, feria, supermercado, mercado, carnicería, botillería y otros canales. La información sobre otros artículos como pan, leche y otros lácteos, alcohol y golosinas se obtuvo mediante preguntas directas e indirectas.

El gasto en alimentación efectuado por el conjunto de las familias de la muestra fue de 7.827 pesos mensuales por familia y de 1.569 pesos mensuales por persona.[27] Como ya se indicó, el monto mensual promedio gastado en alimentación equivalía a la mitad de los gastos familiares totales. Sin embargo, esta incidencia difería bastante entre las distintas familias. Para el 26 por ciento de ellas la alimentación absorbió más del 70 por ciento del gasto familiar; para el 38 por ciento significó entre el 50 y 70 por ciento del presupuesto y sólo el 36 por ciento gastó el 50 por ciento o menos del gasto familiar total en este rubro.

El gasto en alimentación por persona, efectuado por las distintas familias, fue bastante heterogéneo. Más de la mitad de las familias gastaron en alimentación 1.500 pesos o menos (US$9), e incluso un 27 por ciento gastó 1.000 pesos o menos (US$6). Sólo un 16 por ciento gastó 2.500 pesos o más (US$15). Si esto se reduce a gasto diario en alimentación asombra saber que más del 50 por ciento de los hogares gastó 50 pesos diarios por persona en comer (US$0.31) y que incluso un 27 por ciento gastó 33 pesos o menos por persona (US$0.21). Esto equivalía a poco menos de medio kilo de pan o poco menos de un litro de leche al día.[28]

Según la canasta de Aldunate cada familia debería haber gastado en alimentación un mínimo mensual de 1.830 pesos por persona. Sin embargo, al analizar el gasto efectuado por las familias de la muestra, se puede notar que el 63 por ciento de los hogares gastó un monto per cápita inferior al mínimo necesario para la compra de dicha canasta alimenticia. Este porcentaje (63 por ciento) es bastante superior al porcentaje de hogares que no cubrió el costo total per cápita de la canasta Aldunate (42 por ciento). Como se puede ver el problema económico que afectaba a un alto porcentaje de hogares pobres, estaba incidiendo en la alimentación de éstos.

---

[27] Si se incluye el gasto en mercadería no alimenticia, el gasto mensual por familia subía a 8.227 pesos y per cápita a 1.629 pesos.

[28] Un kilo de pan costaba 60 pesos y un litro de leche 38 pesos en el momento de la encuesta (octubre-diciembre de 1984).

La estructura del gasto alimenticio era, sin duda, otro aspecto importante de conocer. Si se considera la muestra total, se constata que el 76 por ciento del presupuesto alimentario fue absorbido por tres rubros: pan, mercadería alimenticia y carne (Cuadro nº 5).

Como se puede observar en el Cuadro nº 5, el pan era el rubro que tenía mayor peso en el gasto en alimentación; el 31 por ciento del total. Le seguía en importancia la mercadería alimenticia (29 por ciento), es decir, alimentos no perecibles, tales como arroz, tallarines, aceite, sal, azúcar, harina, té, etc. Ambos rubros absorbían el 60 por ciento del gasto. La carne representaba el 16 por ciento del gasto y la leche alcanzó al 4 por ciento. Las papas y verduras incidían en un 9 por ciento.

La alta incidencia del pan en el gasto en alimentación significa que las alzas de este producto tienen un impacto muy fuerte en el presupuesto familiar. En septiembre de

Cuadro nº 5. Gasto en alimentación y su estructura según rubro.

Rubros alimenticios	Monto mensual gastado por la familia	Monto del gasto per cápita[a]	Monto gastado en promedio por familia	Porcentaje del gasto total según rubro
Pan	808.158	479	2.391	31
Mercadería	766.584	455	2.268	29
Carne	420.134	249	1.243	16
Papas y verduras	218.348	129	646	9
Lácteos[b]	115.934	69	343	4
Frutas	116.272	69	344	4
Fiambrería	118.638	70	351	4
Bebidas[c]	63.206	38	187	2
Golosinas	8.252	11	54	1
Total	$2.645.526	$1.568	$7.827	100

[a] El número total de miembros que incluye la muestra es de 1.686
[b] Incluye gasto en leche, yogourt, postre de leche, etc.
[c] Incluye el gasto en botillería y por lo tanto todo tipo de bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

Cuadro nº 6. Incidencia de los distintos rubros en el gasto alimenticio total de las familias (%).

Rubros	Entre 0,1 y 5%	Entre 5,1 y 10%	Entre 10,1 y 20%	Entre 20,1 y 30%	Entre 30,1 y 50%	50% o más	Porcentaje de familias que no gastó en el rubro
Pan	2	5	14	24	37	14	4
Mercadería	2	6	20	25	33	9	5
Carne	18	23	28	11	3	1	16
Lácteos	27	15	14	6	0	0	38
Fruta	51	22	5	1	0	0	21
Papas	65	21	4	0	0	0	10
Verduras	32	36	20	4	0	0	8
Fiambrería	37	25	12	2	0	0	24
Bebidas	33	13	7	0	0	0	47
Golosinas	46	7	2	0	0	0	45

1984 el pan costaba 60 pesos; un año más tarde, octubre de 1985, éste había experimentado un alza del 50 por ciento. Es importante señalar que entre octubre de 1984 y octubre de 1985 no hubo reajuste de sueldos y salarios por lo que se puede afirmar que la situación se deterioró y se hizo más crítica aun que la constatada en este estudio.

Las familias presentaban pautas de gasto en alimentación que son altamente heterogéneas, tanto en términos de si gastan o no en determinados rubros, así como también respecto al porcentaje del gasto que se destina a cada rubro (Cuadro nº 6).

Los rubros en los que un alto porcentaje de familias no gastó fueron: bebidas (47 por ciento), golosinas (45 por ciento) y lácteos (38 por ciento). El alto porcentaje de familias que no gastó en lácteos o que gastó en un porcentaje bajo, puede no reflejar el consumo real de este producto, pues las familias reciben leche en el consultorio, escuelas y programas sociales, como se verá más adelante.

Del análisis de la estructura del gasto alimentario, es interesante destacar la fuerte incidencia que mantiene el pan. El 37 por ciento de las familias gastó entre un 30 y un 50 por ciento de su presupuesto alimenticio en este rubro, un 14 por ciento gastó más del 50 por ciento, por lo tanto, para el 51 por ciento de las familias, el pan representó más del 30 por ciento del gasto total alimenticio. Los rubros mercadería alimenticia, verdura y carne muestran un alto grado de diferenciación en el consumo que efectúan las familias.

La situación alimenticia deficitaria que estaban teniendo algunos hogares pobres se refleja en el ato porcentaje de hogares que no gastó en ciertos alimentos esenciales como son: carne y fruta. El 16 por ciento de los hogares no gastó en carne, pescado o marisco y un 21 por ciento no compró fruta durante el mes previo a la encuesta.

Factores que inciden en el gasto alimenticio

El consumo alimenticio está fuertemente asociado al ingreso familiar, sin embargo hay antecedentes que permiten suponer que además de la cantidad de dinero de la cual dispone la familia hay otros elementos sociales, familiares, culturales y de empleo que inciden en el consumo alimenticio.

Considerando que el gasto en alimentación per cápita era un indicador que sintetizaba bien la situación alimenticia que vivía la familia, se consideró este indicador para conocer la incidencia que tienen los factores no económicos en el consumo alimenticio.[29]

Como era de esperar, el ingreso familiar per cápita tenía una fuerte relación con el gasto per cápita en alimentación. A menor ingreso familiar per cápita, menor gasto en alimentación y viceversa (Cuadro nº 7).

En cuanto a la incidencia de factores que dicen relación con el carácter del ingreso se constató que la estabilidad de éste afectaba en el gasto per cápita en alimentación.

[29]Este indicador mostró estar fuertemente asociado con las otras variables de consumo alimenticio: promedio de almuerzos semanales y cenas; frecuencia con que la familia no come, percepción subjetiva acerca de cómo está alimentada la familia.

Eran los hogares que percibían un porcentaje mayor de sus ingresos en forma estable quienes destinaban un monto per cápita más alto a alimentación. El grupo que generó más del 80 por ciento de sus ingresos en forma estable, fue el que gastó un monto per cápita mayor en alimentar a la familia (Cuadro nº 8).

Considerando que la estabilidad del ingreso podría estar asociada con los montos de ingreso, cabía la posibilidad que la relación constatada entre estabilidad y gasto en alimentación no fuera verdadera. Dada esta posibilidad se controló la relación original por el ingreso familiar mensual per cápita, resultando que la relación original se

Cuadro nº 7. Gasto per cápita en alimentación e ingreso familiar per cápita.

Gasto per cápita en alimentación	Ingreso familiar per cápita		
	Bajo	Regular	Alto
Bajo ($1.500 o menos)	74	54	20
Alto ($1.501 o más)	26	46	80
	100% (113)	100% (128)	100% (98)

Número de casos: 339

Cuadro nº 8. Estabilidad de ingreso familiar y gasto per cápita en alimentación.

Gasto per cápita en alimentación	Estabilidad del ingreso[a]		
	Baja	Regular	Alta
Bajo	56	57	34
Alto	44	43	66
	100% (159)	100% (108)	100% (63)

Número de casos: 330; sin información: 9; número total de casos: 339.

[a] Se consideró de "baja" estabilidad aquellos hogares cuyos ingresos "regulares" eran el 20% o menos del total, "regular" aquellos entre 20 y 80% y "alta" a los que tenían más del 80% de los ingresos estables.

Cuadro nº 9. Estabilidad de ingreso y gasto en alimentación controlado por ingreso familiar.

Gasto per cápita en alimentación	Ingreso familiar per cápita								
	Bajo			Regular			Alto		
	Estabilidad ingreso			Estabilidad ingreso			Estabilidad ingreso		
	Baja	Regular	Alta	Baja	Regular	Alta	Baja	Regular	Alta
Bajo	81	88	50	56	56	48	22	26	12
Alto	19	12	50	44	44	52	78	74	88
	100% (54)	100% (34)	100% (16)	100% (68)	100% (39)	100% (21)	100% (37)	100% (35)	100% (26)

Número de casos: 330; sin información: 9; número total de casos: 339.

mantuvo sólo para el grupo de bajos ingresos (Cuadro nº 9). La estabilidad del ingreso, por lo tanto, incide en el gasto alimenticio, entre aquellas familias que cuentan con pocos recursos económicos para vivir, las relaciones encontradas estarían señalando que las familias con bajos ingresos, cuando tienen entradas regulares o estables, tienen mayores posibilidades de prever y planificar gastos a fin de distribuir en forma más satisfactoria su presupuesto familiar. Esta constatación es de suma importancia de considerar en la mantención e implementación de políticas sociales.

El empleo y la actividad ocupacional de las entrevistadas y del cónyuge son factores íntimamente relacionados con las posibilidades que tienen las familias de satisfacer mínimamente las necesidades de alimentación. En los hogares en que las entrevistadas trabajaban o eran jubiladas, había un mayor porcentaje de familias con alto gasto en alimentación por persona. Por el contrario, las mujeres dueñas de casa y las que se definían como cesantes eran las que gastaban menos en alimentación, y por ende su situación nutricional era más precaria. En cuanto a los hombres jefes de hogar, los datos mostraron que la cesantía de éstos producía un fuerte desequilibrio en el presupuesto familiar y en la estructura de gasto, resintiendo fuertemente el consumo alimenticio.

El tipo de trabajo u ocupación a que tienen acceso los individuos también está directamente asociado a los ingresos con que cuenta la familia. Fueron los hogares en que el jefe de hogar hombre trabajaba en el PEM o POJH, o bien los que vivían de trabajos ocasionales, pololos o tenían actividades por cuenta propia, los que presentaron en mayor proporción una situación alimenticia altamente precaria.

Del análisis anterior se desprende que el problema de la pobreza y de la falta de posibilidades de satisfacer las necesidades básicas de alimentación obedece fundamentalmente a factores de tipo estructural, es decir, falta de oportunidades de empleo en el sector formal de la economía, lo cual se traduce en cesantía por una parte y en la participación en un mercado de trabajo informal por otro.

Otra variable que se consideró en este estudio es la educación de la entrevistada y su cónyuge. Los datos muestran que hay una clara y fuerte relación entre el nivel educacional de la entrevistada y el gasto en alimentación. Las mujeres con menor nivel educacional gastaban menos en alimentación. La relación entre educación del cónyuge de la entrevistada y el gasto en alimentación per cápita mostró una tendencia similar a la constatada al relacionarla con la educación de la entrevistada.

Con el objeto de asegurar que la incidencia que tiene la educación es independiente del ingreso, se controló la relación por el ingreso familiar per cápita. De los gastos obtenidos se constató que entre las familias con bajo ingreso familiar per cápita, la mayor educación incidía en un mayor gasto en alimentación. En los grupos con ingresos regulares y altos la educación no se asoció de manera tan significativa con el gasto alimenticio. Es probable que entre las familias con bajo nivel de ingresos, un mayor nivel educacional oriente la estructura de gasto asignando mayores recursos a alimentación, por los conocimientos que la educación proporciona en cuanto a las consecuencias que produce, en el desarrollo, una mala alimentación.

En cuanto a la incidencia que ciertos factores familiares tienen en el consumo alimentario, se constató que ciertos aspectos de la estructura familiar, así como de la dinámica intra-familiar, estaban asociados con éste.

En relación a la estructura familiar se constató que el tamaño familiar, así como el número de menores en el hogar incidían en el gasto alimenticio. Las familias con seis miembros o más, y las que tenían mayor número de niños menores de 15 años en el hogar, fueron las que gastaron menos en alimentación per cápita (Cuadros nº 10 y nº 11).

Estos antecedentes permiten afirmar que los hogares que están peor alimentados son aquellos en que hay más niños, es decir, el grupo social más vulnerable. De aquí que las consecuencias futuras pueden ser infinitamente más graves de lo que aparecen hoy.

Factores de dinámica intra-familiar, como son grado de control del presupuesto familiar por la entrevistada y autonomía en el proceso de toma de decisiones, no se relacionaron con el consumo alimenticio; sí se asoció gasto alimenticio con áreas compartidas por la pareja y sentimiento de responsabilidad frente a la socialización de los hijos.

Al relacionar gasto mensual per cápita en alimentación con el índice de áreas compartidas por la pareja, se constató que son los hogares en que los cónyuges comparten más áreas entre ellos, los que tienen un gasto alimenticio per cápita más alto. Existe la creencia que en los sectores de extrema pobreza la relación de pareja es más bien una relación de dominante-dominado, fruto del machismo que caracteriza a los sectores populares. De ser así la relación original podría estar contaminada por este factor. Considerando este hecho se controló la relación por el ingreso familiar per cápita.

De los datos se desprende que una mejor relación de pareja incide en un mayor

Cuadro nº 10. Tamaño del hogar y gasto en alimentación.

Gasto per cápita en alimentación	Tamaño del hogar		
	3 personas o menos	Entre 4 y 5 personas	6 o más personas
Bajo	35	44	74
Alto	65	56	26
	100% (64)	100% (179)	100% (86)

Número de casos: 329; sin información: 10; número total de casos: 339.

Cuadro nº 11. Número de menores en el hogar y gasto en alimentación.

Gasto per cápita en alimentación	Número de miembros menores de 15 años			
	Ninguno	Uno	Dos	Tres o más
Bajo	27	49	55	64
Alto	73	51	45	36
	100% (53)	100% (81)	100% (89)	100% (106)

Número de casos: 329 sin información: 10; número total de casos: 339.

Programas sociales y co[illegible]o alimenticio

Hasta aquí se han analizado los mecanismos intra-familiares empleados por las familias pobres para enfrentar su subsistencia. A continuación se discutirán las diversas políticas sociales del Estado, así como los programas y acciones de instituciones privadas, tendientes a paliar y asegurar la subsistencia de las familias en extrema pobreza.

Para realizar políticas es necesario definir el grupo al cual se desea beneficiar y no siempre éstas benefician a los grupos de extrema pobreza. El crecimiento económico en los países menos desarrollados se ha caracterizado por marginar de los beneficios de éste a aquellos grupos generalmente en extrema pobreza, que por su reducido poder económico y político no pueden presionar para hacer valer sus intereses y derechos. Si la política social no se orienta a beneficiar a estos grupos, lo más probable es que sus beneficios se diluyan y sean captados por grupos más amplios y menos necesitados que aquellos a los cuales estaban destinadas dichas medidas.

En Chile, con la crisis económica, el Estado se ha visto en la necesidad de crear nuevos programas sociales y reorientar su política social. Diversas instituciones privadas se han abocado a ejecutar programas tendientes a disminuir las deficiencias alimenticias de los grupos pobres. El desempleo, los bajos salarios, el endeudamiento, unido a las alzas en los precios de los artículos y servicios de primera necesidad, han producido un grave deterioro en las condiciones de vida de los grupos pobres.

La mayoría de los programas sociales, en alguna medida, alteran el funcionamiento y organización del hogar. De aquí que haya diversos factores sociales familiares y culturales que pueden limitar la participación en éstos de los grupos pobres. Es importante conocer el alcance y logro de los objetivos inmediatos y secundarios de los programas, así como también determinar si los beneficiados son efectivamente los grupos más pobres. Adicionalmente interesa detectar los obstáculos que limitan el acceso y la participación de los grupos pobres en los distintos programas en curso.

La ejecución de los programas sociales estatales se ha centralizado en las Municipalidades. Estos han sido de diversa índole: empleo, creación de jardines infantiles, asignación de alimentos a la familia y almuerzos otorgados por instituciones educacionales. Estos programas han estado dirigidos a "grupos objetivos", es decir a los grupos más pobres (categorías 1, 2, 3 de la ficha CAS).[30]

[30]La ficha CAS es un instrumento elaborado por la Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN) que permite estratificar la población según grados de pobreza. El nivel 1 es el más bajo.

gasto alimenticio sólo para el grupo de ingresos bajos. Es probable que un buen entendimiento permite planificar y distribuir los gastos en mejor forma cuando la pareja comparte sus inquietudes y problemas. En los grupos de ingresos medios y altos, hay más posibilidades de negociación por la mayor disponibilidad de recursos con que cuenta el hogar, por lo que el compatir en sí mismo puede no ser tan importante en la configuración del presupuesto familiar.

Por último, en cuanto al grado de responsabilidad que la dueña de casa considera que tiene en relación a la socialización de los hijos, los datos obtenidos señalan que a mayor sentimiento o percepción de responsabilidad en la socialización de los hijos, mayor es el gasto en alimentación. La relación encontrada mostró que eran las entrevistadas que tenían alta responsabilidad en dicho proceso quienes gastaban más en alimentación.

Considerando que la responsabilidad frente a los hijos podría estar afectada por la educación de la entrevistada, se controló la relación original por esta variable. Los datos demostraron que el grado de responsabilidad en la socialización de los hijos incidió en el gasto alimenticio, independientemente del nivel educacional de la entrevistada. Lo mismo se constató en relación al área compartida por la pareja. Ambos factores incidieron independientemente del nivel educacional de la entrevistada y del cónyuge.

En síntesis, en el gasto familiar así como en el gasto alimenticio, inciden factores económicos, fuertemente ligados a las condiciones de ingreso y empleo y aspectos de índole cultural y familiar.

Los programas y acciones no estatales han sido impulsados por la Iglesia o por instituciones apoyadas por ella.

¿Quiénes estaban recibiendo los beneficios sociales y cuál era la cobertura de éstos? ¿Cuál es la percepción que tienen las entrevistadas de los distintos programas? ¿Han sentido la necesidad de participar o ser beneficiarias de ellos? ¿De los que han solicitado los beneficios, cuántos los han recibido? Es nuestra intención contestar estos interrogantes así como también detectar las dificultades que se prestan en la realización de los distintos programas.

De acuerdo con los intereses del presente estudio, los rubros y programas que comprenden los subsidios otorgados por el Estado pueden clasificarse en tres grupos: aquellos que inciden en los montos de ingreso; aquellos que otorgan alimentos a la familia; y aquellos que dan alimentación a personas específicas o categorías de miembros, fuera del hogar.

Programas sociales estatales que inciden en los ingresos familiares

Los programas sociales que inciden en los ingresos de las familias se relacionan con políticas del sistema previsional y políticas de empleo. El primero comprende subsidios de diferente índole y son de carácter pasivo. Los programas asociados con el rubro empleo son subsidios que tienen carácter de ingresos activos.

El rubro previsión comprende estos programas: subsidio de cesantía, pensiones, jubilaciones y montepíos, asignación familiar universal, subsidio único familiar, pensión asistencial y asignación pre y post-natal. Las políticas de empleo impulsadas por el Estado con el objeto de paliar la cesantía absorbieron el 6 por ciento del gasto social estatal de 1984 y comprendieron dos programas fundamentales que son: el programa ocupacional para jefes de hogar (POJH) y el programa de empleo mínimo (PEM).

En el período en que se realizó el estudio, había en el país alrededor de 170.000 personas contratadas por el PEM y 200.000 en el programa POJH. Considerando que la fuerza de trabajo en ese período era de tres millones 700 mil personas, resulta que estos dos programas absorbían el 10 por ciento de la fuerza laboral y el 12 por ciento de las personas ocupadas, a nivel nacional.

Como se vió con anterioridad, el 29 por ciento de los hogares pobres de La Florida tenía uno o más miembros adscritos a los programas de empleo estatal; y 21 por ciento de las personas mayores de 15 años que trabajaban en el momento del estudio, estaban contratadas por el PEM o POJH. Adicionalmente se constató que para el 23 por ciento de las familias, la principal fuente de ingresos (50 por ciento o más de sus ingresos) provenía de los programas sociales estatales. Un 11 por ciento tenía como fuente principal de ingresos los programas ocupacionales estatales y un 12 por ciento vivía de ingresos provenientes de los programas previsionales (ingresos pasivos).

Programas sociales del Estado que otorgan alimentos a la familia

En Chile existe el "Programa Nacional de Alimentación Complementaria" (PNAC) que depende del Ministerio de Salud, cuya función es entregar alimentos, principalmente leche y cereales, a los niños entre 0 y 5 años, a las mujeres embarazadas y a las nodrizas. Además comprende un programa de refuerzo alimenticio por riesgo de desnutrición biomédico o socioeconómico.

La entrega de los alimentos la realizan los consultorios de salud, los que exigen que el niño esté asistiendo al programa de control de salud. Este programa ha cambiado de orientación en los últimos años, pasando de un sistema con énfasis en lo preventivo a uno de carácter más curativo. A partir de 1982 se disminuyó la cantidad de leche entregada a los distintos miembros y se amplió la entrega de alimentos a las personas en riesgo de desnutrición.

En la muestra de La Florida había 36 hogares con niños menores de un año, a los cuales les correspondía recibir "leche Purita" y 160 familias con niños entre uno y seis años con derecho a recibir "leche Cereal". Del total de familias con derecho a recibir leche se constató que un 11 por ciento no retiraba la leche Purita y un 12 por ciento no retiraba la leche Cereal. De las cuatro familias que no retiraban la leche, dos señalaron que no lo hacían porque no la necesitaban. De las 19 familias que no retiraban la leche Cereal, diez dijeron no hacerlo porque a los niños no les gustaba; cinco familias no lo hacían por dificultad para ir a buscarla y tres dijeron que no la necesitaban.

En relación a la sopa puré y el arroz, que son alimentos que se les da a los niños con riesgo de desnutrición, se constató que el 69 por ciento de los hogares en que había niños menores de dos años, estaba recibiendo sopa puré, y que el 23 por ciento de los hogares con niños entre dos y seis años recibía arroz. Dichas cifras dejan en evidencia las precarias condiciones alimenticias en que se encontraba un porcentaje significativo de familias pobres. Esta situación es gravísima si se consideran los peligros y las consecuencias que la desnutrición tiene, fundamentalmente en los niños pequeños.

Las políticas sociales que proporcionan alimentos se asignan para que éstos sean consumidos por determinados miembros del hogar. Considerando este hecho, pareció importante confirmar respecto a quiénes en el hogar consumían los distintos tipos de alimentos que entregaban los consultorios y si había algunos de ellos que no eran consumidos en el hogar, a pesar de ser retirados.

De los datos se desprende que los alimentos que recibían los menores como alimentación complementaria, eran consumidos por distintas categorías de miembros al interior del hogar. Por otra parte, el no consumo por venta, intercambio o donación de dichos productos difería fuertemente dependiendo del alimento en cuestión.

La leche Purita y el arroz eran productos que se consumían mayoritariamente al interior de los hogares. El 97 por ciento de las familias consumía la leche Purita y el 100 por ciento consumía el arroz. No sucede lo mismo con la leche Cereal y la sopa puré, estos alimentos no eran consumidos al interior del hogar en el 19 y 20 por ciento de las familias, respectivamente.

En relación a quiénes consumían los alimentos que eran otorgados por los consultorios se constató que la leche (Purita y Cereal) era consumida mayoritariamente por los destinatarios. En el 63 por ciento de los hogares que recibía leche Purita y en el 64 por ciento que recibía leche Cereal, ésta era consumida exclusivamente por el menor beneficiario. La leche Purita era compartida con otros menores en el 24 por ciento de los hogares y consumida por todos en el hogar, en el 13 por ciento de las familias. La leche Cereal era compartida con otros menores en el 30 por ciento de los hogares y por todos en la casa, en el 6 por ciento de las familias que recibían este alimento. La sopa puré, es destinada exclusivamente a los niños. El arroz presentaba la situación inversa, sólo el 14 por ciento de los hogares destinaba este producto al beneficiario siendo compartido por todos los miembros en el 75 por ciento de los hogares.

De los datos se desprende que las dueñas de casa destinaban la leche y la sopa puré a los niños menores. El arroz, en cambio, era compartido en la mayoría de los hogares por toda la familia.

Estos antecedentes estarían señalando que en general los alimentos asignados por los consultorios son valorados por la mayoría de las familias y, aunque algunos de ellos no estén siendo consumidos por los destinatarios, están ayudando a paliar la falta de recursos para alimentar a los miembros, especialmente a los menores. Adicionalmente cabría agregar que las pautas de distribución desigual de alimentos son un elemento muy importante de tener en consideración en las políticas sociales de asignación de alimentos.

Hace algunos meses el Ministerio de Salud planteó la posibilidad de sustituir la leche por arroz. Muy importante resulta considerar el destino real y efectivo que las familias hacen de los alimentos otorgados por el Estado, para poder prever las posibles consecuencias de una medida como ésta. Esta sustitución no aparece adecuada considerando que la leche que consumen los niños es fundamentalmente la que reciben a través del consultorio y que, por otro lado, ésta es consumida efectivamente por los destinatarios y por otros menores. No sucede lo mismo con respecto al arroz, pues este producto es consumido mayoritariamente por toda la familia, sin distinción de edad. De sustituir la leche por arroz, los niños menores de seis años se verían seriamente afectados en su nivel nutricional, dadas las pautas de distribución diferencial que existen entre ambos productos. Además de su incidencia en términos nutritivos, había que evaluar el impacto que puede tener el hecho de que el producto requiere para su preparación de mayor tiempo y de un mayor requerimiento de combustible.

Programas sociales del Estado que otorgan comidas preparadas fuera del hogar a miembros de las familias

Existe un conjunto de programas sociales estatales relacionados con salud, educación y justicia que inciden en el consumo alimenticio de las familias. Estos programas, a diferencia de los anteriores, no son otorgados directamente a las familias para la alimentación de sus miembros, sino que instituciones específicas tienen como función otorgar desayuno, almuerzo u onces a determinados miembros de la familia, fuera del

hogar. Estos programas son: Educación Pre-escolar (JUNJI); Alimentación Escolar (JUNAEB); Centros de Atención Diurna (CAD); Centros de Atención de Desnutridos y Centros Comunitarios (CC). Estos programas absorbieron en conjunto alrededor del 3,5 por ciento del gasto social fiscal de 1984 (incluyendo el programa de alimentación complementaria).

El programa de Educación Pre-escolar (JUNJI) otorga almuerzo y onces en forma gratuita a aquellos niños entre cero y cinco años que asisten a los Jardines y que se encuentran en situación de extrema pobreza y con riesgo de desnutrición.

El Programa de Alimentación Escolar (JUNAEB) está a cargo de la Junta Nacional de Auxilio Escolar y Becas y otorga raciones destinadas a los estudiantes de enseñanza básica de escasos recursos. Para ingresar a este programa se requiere estar en el primero, segundo o tercer nivel de la ficha CAS, o en su defecto, puede ser otorgado a solicitud del profesor. Este programa otorga desayuno y almuerzo o almuerzo y onces dependiendo de la jornada escolar.

En los estratos pobres de La Florida ambos programas eran conocidos por la mayoría de las familias que tenían niños en edades correspondientes a dichos subsidios. De las 206 familias con niños menores de seis años, un 86 por ciento conocía los Jardines (JUNJI) y de los 256 hogares en que habían menores asistiendo a la escuela, un 79 por ciento dijo conocer el Programa de Alimentación Escolar.

En el momento de la encuesta estaban recibiendo alimentación a través de la JUNJI el 13 por ciento de los hogares con niños menores de seis años y el 12 por ciento de las familias había recibido el beneficio con anterioridad, pero no lo estaba recibiendo en ese momento, de lo que se concluye que el 25 por ciento de los hogares había recibido el beneficio de este programa alguna vez.

En cuanto al Programa de Alimentación Escolar (JUNAEB) se constató que en el 26 por ciento de los hogares con menores de edad escolar había uno o más miembros recibiendo este beneficio y que otro 5 por ciento lo había recibido, pero no lo estaba recibiendo en ese momento; en otros términos, los hogares que habían participado de este subsidio alguna vez alcanbazan al 31 por ciento.

Los Centros de Atención Diurna (CAD) prestan ayuda a los niños en edad escolar que tienen algún riesgo social, definido por la carencia de alguno de sus padres o porque ambos trabajan durante todo el día y no pueden atenderlo. En estos centros se les brinda reforzamiento escolar y alimentación complementaria. Para acceder a este beneficio se requiere estar en el primero, segundo o tercer nivel de la ficha CAS. Estos centros son poco conocidos y su cobertura es baja. Del total de familias entrevistadas con niños entre seis y catorce años de edad, el 80 por ciento dijo no conocer estos centros; sólo el 1 por ciento de las familias tenía algún menor recibiendo este beneficio y un 1 por ciento lo había recibido pero no lo estaba recibiendo en ese momento.

Los Centros de Atención de Desnutridos atienden a los niños menores de dos años que están con una desnutrición grave y que requieren la internación del menor. A pesar de que el programa era conocido por el 54 por ciento de las familias con niños pequeños (menores de seis años), sólo el 3 por ciento de los hogares había recibido o estaba recibiendo dicha atención.

Los Centros Comunitarios corresponden a un tipo particular de institución creada

en la Comuna de La Florida, con el objeto de atender a menores de seis años con riesgo de desnutrición, que por falta de cupo no habían podido ser atendidos a través del Programa de Educación Pre-escolar (JUNJI).

Estos centros están a cargo del Departamento de Desarrollo Social de la comuna y funcionan en base a madres inscritas en el PEM o POJH, capacitadas especialmente para atender a los niños. De las 206 familias que tenían hijos menores de seis años, un 43 por ciento dijo conocer dicho programa y un 4 por ciento había recibido sus beneficios o los estaba recibiendo.

En relación con la percepción que tienen las entrevistadas acerca de la necesidad o no de recibir los beneficios que otorgan los distintos programas, se constató que aquellos programas de alimentación escolar (pre-escolar y escolar), además de ser los más conocidos por las dueñas de casa, eran los más requeridos y solicitados. El 41 por ciento de las entrevistadas había sentido la necesidad y solicitado el beneficio otorgado por la JUNJI y un 43 por ciento el de alimentación escolar. Sólo el 13 por ciento y el 10 por ciento respectivamente, habiendo sentido la necesidad, no habían solicitado el beneficio. En cuanto a las instituciones que dan comida y que están ligadas a la salud o justicia, como son los Centros de Atención Diurna, Centro de Atención de Desnutridos y Centros Comunitarios, la situación es bastante diferente. Un bajo porcentaje de entrevistadas conocía estos programas y de las que los conocían la mayoría dijo no haber sentido la necesidad de recibir sus beneficios.

En cuanto a la demanda por programas de alimentación escolar, se constató que el 47 por ciento de las 206 familias que tenían niños en educación pre-escolar, sentía la necesidad de recibir dicho beneficio. De este porcentaje sólo la mitad recibía alimentación; la otra mitad no había logrado acceder a dicho beneficio.

En relación con la alimentación escolar (JUNEB) se constató que el 53 por ciento de las 256 familias con menores en la escuela, siente la necesidad de recibir almuerzo escolar. De estas familias, sólo el 61 por ciento estaba recibiendo este beneficio.

Como se puede apreciar, la demanda de beneficios que otorga el Estado, en cuanto a alimentación, es muy superior a lo que éste entrega. Son estos beneficios muy apreciados por las familias y es probable que los almuerzos escolares sean un poderoso incentivo para la asistencia y retención de los menores en el sistema escolar.

Programas sociales implementados por la Iglesia

La Iglesia Católica ha desarrollado diversas iniciativas tendientes a paliar la pobreza que se origina con el cambio de política económica y que se profundiza a partir de 1982. La preocupación fundamental de la Iglesia ha sido tratar de asegurar la satisfacción de las necesidades básicas de alimentación de los grupos pobres.

Inicialmente la actividad de la Iglesia se centró en programas tendientes a asegurar la alimentación de los niños en extrema pobreza. Se crearon los "comedores" que funcionaban en las parroquias principalmente. Más tarde, cuando la situación económica se agravó, se amplió el programa alimenticio de modo de poder cubrir las necesidades de todas las familias y se crearon las "ollas comunes". Surgieron nuevos programas, algunos relacionados con el abastecimiento de alimentos: "comprando

juntos" y "huertos familiares"; otros destinados a generar empleo y trabajo: "talleres artesanales"; y otros de carácter reivindicativos: "comité de cesantes" y "comité de los sin casa" (Razeto et al. 1983).

"Los comedores infantiles" son una experiencia organizativa, que alcanzan una gran expansión, en que se combina la acción solidaria de las parroquias y de las comunidades cristianas, con el esfuerzo de los padres y otras personas para obtener dinero y alimentos. Estos funcionan en locales especialmente acondicionados para ellos y son las madres de los niños quienes se encargan de preparar y distribuir los alimentos a través de un sistema de turnos.

Las "ollas comunes" tienen por objeto cubrir las necesidades de alimentación de todo el grupo familiar, repartiéndose las raciones de acuerdo al tamaño de las familias inscritas, para ser consumidos en sus hogares. Las ollas funcionan habitualmente dentro de la población, en la casa de algún participante o en un local de la Iglesia, de lunes a viernes y en base a turnos. Las mujeres preparan los alimentos y a la hora del almuerzo se acercan las dueñas de casa o sus hijos para recoger las raciones del grupo familiar, que después se sirven en sus viviendas. Los alimentos provienen fundamentalmente de una cuota semanal por familia (en el momento de la encuesta era de 50 pesos, equivalente a un tercio de dólar aproximadamente); de actividades económicas colectivas (bazares, bailes y rifas), aportes provenientes de los feriantes solicitados a través de la presentación de un carnet y del aporte de la Iglesia.

Estas organizaciones que operan en base a "Asambleas", "Directivas" y "Comisiones", han sido y son amenazadas por considerárselas organizaciones politizadas, vale decir opositores al gobierno.

El "comprando juntos" es una organización comunitaria pre-cooperativa constituida por grupos de vecinos para hacer en común la compra de una canasta básica de alimentos, en canales más convenientes y abaratando costos. Estas organizaciones eran promovidas y organizadas por la Iglesia, especialmente en el período de formación y consolidación. La canasta tenía un costo equivalente a la mitad del costo en el mercado.

El cambio de orientación experimentado por los programas de la Iglesia fue muy significativo. En 1976 la Vicaría de la Solidaridad de la Iglesia Católica, en la Capital, prestaba ayuda a 294 comedores; en 1982 éstos alcanzaban sólo a 121. Sin embargo, en 1982 había 34 ollas comunes las que aumentaron a 232 en 1985 y beneficiaban a un total de 19.840 personas. Los comprando juntos aumentaron de 57 a 214 en este mismo período, beneficiando a un total de 5.743 socios (Hardy 1985).

En el momento de la encuesta en la comuna de La Florida estaban funcionando seis ollas comunes y un comedor infantil. Las seis ollas atendían aproximadamente a 180 familias. No había "comprando juntos" constituidos.

La participación de las familias encuestadas en los comedores y ollas comunes era muy baja. Un 3 por ciento de las familias estaba comiendo a través de la olla común y el 1 por ciento tenía niños asistiendo a comedor. Sólo el 6 por ciento de las familias habían participado alguna vez en una olla común y el 3 por ciento había llevado a los niños a los comedores.

Las ollas como los comedores son instancias que las familias aceptan, pero

generalmente no ven con buenos ojos. La participación en ollas comunes está asociada a un factor de desprestigio social. Al preguntarle a las dueñas de casa cómo creían ellas que la gente veía las ollas comunes, sólo la mitad señaló que éstas eran bien percibidas, el resto dijo regular (19 por ciento) o mal (32 por ciento). Cabe destacar que alrededor del 40 por ciento dijo no conocer o no sabe cómo eran vistas. En cuanto a los comedores la percepción fue muy similar; de los que conocían los comedores el 43 por ciento opinó que eran bien vistos, un 19 por ciento regular y un 36 por ciento consideró que eran mal mirados.

Al preguntarles a las entrevistadas si habían pensado asistir a una olla común o comedor de la Iglesia, sólo un 20 por ciento de ellas se había planteado esta posibilidad; el 32 por ciento dijo no haberlo necesitado, y un 35 por ciento contestó que no, aludiendo a factores que expresaban una cierta connotación negativa hacia estos programas. Las familias que tenían una situación alimenticia más deficitaria, es decir aquellas que gastaron 1.000 pesos o menos per cápita en alimentación, fueron las que, en mayor proporción, dijeron haber sentido la necesidad de participar en estos programas.

La impresión obtenida en terreno es que ambas estrategias para alimentarse son consideradas por un alto porcentaje de familias, como la última alternativa a la que se recurre. Una mujer que asistía a una olla expresó muy claramente este sentimiento: "Esto es lo último, quiere decir que uno no tiene nada". Su connotación negativa se debe, en parte, a que la participación en ella deja de manifiesto la incapacidad del padre o esposo de responder a su papel de proveedor; de aquí que sean principalmente los hombres los que no vean con buenos ojos que sus familias participen en las ollas o comedores. Esta impresión se ve ratificada por el alto porcentaje de entrevistadas que señaló que la decisión de ir a una olla común la tomaría el marido (41 por ciento) o sería una decisión compartida (19 por ciento).

Las ollas comunes y los comedores son programas difíciles de implementar tanto por el grado de organización que requiere de la comunidad, como por el rechazo social que provocan. En cambio, los programas sociales estatales que benefician a la familia de bajos ingresos, no tienen este mismo carácter sino por el contrario: se piensa que se obtiene del Estado un derecho y las familias buscan los mecanismos para usufructuar de ellos.

Los programas de la Iglesia funcionaban principalmente en base a grupos organizados de la propia comunidad, los cuales eran apoyados por la Iglesia en su etapa de constitución y consolidación. La idea era que estos llegaran a ser autónomos. Esta forma de funcionamiento, por no ser asistencial, es difícil de implementar y requiere de un proceso de aprendizaje guiado, lo que dificulta su masividad. Por otro lado, había mucho temor a participar en los programas de la Iglesia porque eran cuestionados y amenazados por el gobierno por ser considerados opositores al régimen.

Por último había desconfianza en cuanto a higiene en la preparación de la comida, así como también un sentimiento por parte del cónyuge que su esposa no estaba cumpliendo con uno de sus roles fundamentales.

El alcance de las pre-cooperativas de compra (comprando juntos) y de los huertos familiares es muy bajo. Son programas que han alcanzado baja cobertura y hay gran desconocimiento de ellos (el 84 por ciento dijo no conocer las cooperativas de compra

y el 82 por ciento desconocía los huertos familiares). Estos programas son difíciles de implementar por el alto grado de solidaridad comunitaria y confianza que requiere su organización. De las 339 familias sólo tres estaban participando en un huerto familiar y ninguna familia se abastecía a través de las pre-cooperativas de compra. Los huertos familiares, además de los requerimientos comunitarios, necesitan de un equipo técnico de apoyo e implementos de trabajo.

Con el objeto de obtener información en el terreno mismo y conocer directamente de las familias los obstáculos y dificultades para crear cooperativas de compra, se realizaron diversas reuniones con mujeres pobladoras. La primera reunión tuvo por objeto dar a las mujeres información acerca de ciertos programas que estaban realizando diversas instituciones para ayudar a las familias en situación de extrema pobreza.

Entre los programas que se expusieron, se le dió más énfasis al de la pre-cooperativas de compra, programa impulsado por la Iglesia. Este consistía en reunir a un grupo de vecinos y organizarlos para determinar en conjunto una canasta que sería comprada colectivamente y cuyos productos serían repartidos entre los miembros, según lo que cada uno hubiera pedido. El valor de esta canasta básica tenía un precio equivalente a la mitad de lo que costaba en el mercado.

Se efectuaron varias reuniones, en las que se detallaron los artículos que se comprarían, luego se ordenaron de acuerdo a su importancia, posteriormente se vió cómo se podían organizar en grupos para solicitar las canastas necesarias. Llegado el momento de poner en marcha el proyecto, se constató que surgían diversos problemas para la implementación y puesta en acción del programa. Después de varios intentos, se dió por fracasada la gestión.

Esta experiencia llevó al equipo investigador a profundizar en las causas del fracaso. Se sostuvieron diversas entrevistas con personas que habían logrado implementar este tipo de programas, con personas de la comunidad misma y profesionales, en su mayoría asistentes sociales que tenían amplio conocimiento de la realidad poblacional. De estas entrevistas se pudo concluir que uno de los problemas básicos que frenan los proyectos colectivos es la desconfianza mutua entre las familias. La desconfianza se manifiesta en relación a quién va a tener y guardar el dinero y a cómo se van a repartir los productos. El problema de la desconfianza se supera cuando hay un líder en la comunidad que logra aglutinar al grupo en torno a sí mismo y dar la confianza requerida. Estos líderes, cuando son internos a la comunidad, son de personalidad carismática y cuando son externos, su autoridad y confianza se basa en el rol o cargo que ocupan (ejemplos: cura párroco, asistente social de la Vicaría, etc.).

La importancia del líder externo a la comunidad se constató en el trabajo realizado por un grupo de teatro de mujeres pobladores. A éstas se les pidió que montaran una obra en base al siguiente tema: a un grupo de mujeres de una población se les ofrece la oportunidad de participar en comprando juntos, debiendo representar libremente la dinámica que dicha oportunidad crearía. En la representación el problema más difícil de resolver era el del dinero y la solución fue que la guardara el sacerdote. El segundo problema giraba en torno a quién repartiría los productos, porque "era claro que el grupo repartidor se quedaría con lo mejor y lo peor sería distribuido entre el resto".

De entrevistas con diversas personas se pudo constatar que otro factor que obsta-

culiza la creación de estos programas, son los lazos de lealtades que rigen las relaciones sociales en las poblaciones. Las leyes de intercambio, basadas en relaciones de solidaridad y de ayuda al más necesitado, significa que las familias no pueden negar su cooperación, especialmente si la comunidad sabe que la familia tiene productos alimenticios guardados. El programa comprando juntos por ser colectivo, pone en conocimiento de la comunidad no sólo los alimentos que posee la familia sino también las cantidades. Al respecto es muy esclarecedor lo que dijo una mujer pobladora: "si yo compro en grande, de seguro que al rato tengo a la mitad de la población en mi puerta solicitándome que les preste una taza de azúcar, unas bolsitas de té, etc.".

Las obligaciones y presiones de solidaridad son por lo tanto un obstáculo para enfrentar el abastecimiento en forma más racional, planificada y colectiva especialmente en situaciones de crisis, en que la sobrevivencia del grupo familiar se ve amenazada. Cuando la crisis es profunda, la familia se ve obligada a defender los intereses de su propio grupo familiar, creándose situaciones y conflictos al no responder a las obligaciones con la comunidad. Esta contradicción, más la desconfianza, son factores que dificultan la implementación de ciertos programas sociales comunitarios, especialmente cuando el grupo es grande, no es homogéneo y hay poca confianza entre los miembros.

Se constató que los almuerzos que estaban recibiendo estos hogares tenían un fuerte impacto a nivel familiar. Para el 30 por ciento de las familias que recibía comida en forma gratuita, le significaba tener más del 40 por ciento de sus miembros protegidos institucionalmente y para el 64 por ciento de los hogares equivalía a tener por lo menos el 20 por ciento de sus miembros asegurados en cuanto al almuerzo. Durante ese año, se mantuvieron los almuerzos en período de vacaciones escolares, dado el alcance y necesidades de la alimentación otorgada por las escuelas. No cabe duda que los almuerzos escolares son un paliativo fundamental para un alto porcentaje de familias en extrema pobreza. El carácter asignado a los almuerzos escolares es un claro indicio de este hecho: el único almuerzo que recibía el 76 por ciento de los menores de entre seis y catorce años era el otorgado en la escuela. Sólo el 24 por ciento recibía además del almuerzo escolar un plato de comida en su casa. Al respecto es importante tener en consideración que el almuerzo escolar es complementario y no sustituto de éste.

Especial interés revestía profundizar en relación a quiénes eran las familias que estaban recibiendo almuerzo fuera del hogar, es decir si se trataba de los más necesitados o no. (Se consideró el almuerzo por la importancia que tiene esta comida). Los hogares se diferenciaron en tres grupos: los que no recibían almuerzo; los que tenían algún miembro recibiendo almuerzo fuera del hogar, pero que equivalía a menos del 30 por ciento de sus miembros; y los que tenían a más del 30 por ciento de éstos recibiendo almuerzo.

Una forma indirecta de saber si las familias que estaban recibiendo comida fuera del hogar eran las más necesitadas, fue la de relacionar dicha variable con indicadores que midieran su situación alimenticia. Tanto los indicadores subjetivos como los objetivos indicaron que son las familias que estaban peor alimentadas las que recibían en mayor proporción almuerzo a través de programas sociales.

Es importante resaltar que eran justamente las familias que estaban recibiendo almuerzo a través de algún programa social, que en mayor proporción habían almor-

zado todos los días de la semana anterior a la encuesta. Esta situación es bastante alarmante, dado que los datos estarían señalando que pese a los beneficios otorgados por las instituciones, las familias no logran satisfacer mínimamente sus necesidades de alimentación. Los programas de alimentación, aún cuando estén paliando la crítica situación que viven las familias pobres, están lejos de solucionar el problema.

Al relacionar estrategia alimentaria desplegada por la familia cuando no tiene dinero para comer, con el porcentaje de miembros que recibe almuerzo fuera del hogar, se constató que son las familias que dicen no comer, las que tienen un mayor porcentaje de miembros alimentados a través de programas sociales.

En cuanto a la relación entre opinión acerca de cómo estaba alimentada su familia y el porcentaje de miembros que recibía almuerzo fuera del hogar, cabe destacar que las personas que opinaban que su familia estaba mal alimentada eran aquellas que estaban recibiendo almuerzo en mayor proporción. Debe señalarse que eran las familias de mayor tamaño, las que tenían menor grado de bienestar material y condiciones sanitarias más deficitarias, las que recibían en mayor proporción almuerzos gratuitos fuera del hogar. Es probable que estos factores sean indicadores importantes en la categorización de las familias de acuerdo a la ficha CAS, mecanismo esencial para tener acceso a los programas sociales.

De las relaciones expuestas se desprende que eran las familias que vivían en condiciones materiales más precarias, las que estaban recibiendo almuerzos gratuitos en mayor proporción. Sin embargo, al relacionar el ingreso familiar per cápita con el porcentaje de miembros que recibían almuerzo, se constató una relación bastante más débil que las constatadas con los otros indicadores de pobreza. De aquí la importancia de considerar la incidencia de factores culturales y familiares en la planificación y elaboración del presupuesto familiar. Estos elementos abren nuevas posibilidades de enfrentar la pobreza, a través de la incorporación de factores no económicos en la confección e implementación de programas y políticas sociales.

Conclusiones

Los países sub-desarrollados en América Latina han enfrentado desde siempre dificultades para crear empleos productivos y estables, que den oportunidad de trabajo a amplios sectores que permanecen marginados de la economía formal o moderna. Estos deben contentarse con empleos de baja productividad que requieren baja calificación e inversión y que son altamente inestables en términos de ingreso, así como también muy mal remunerados. Este sector es el conocido como el sector "informal" de la economía, de "subsistencia" o simplemente "tradicional".

En Chile se generó un nuevo tipo de pobreza en 1973 con la implantación del modelo neo-liberal. Las personas desocupadas o sub-empleadas ya no son sólo los migrantes rurales, sino que además son trabajadores expulsados del mercado formal de la economía, creándose un desempleo de carácter estructural más que coyuntural.

Los asalariados, por otra parte, han perdido la posibilidad de presionar para obtener mejores remuneraciones debido, en parte, a la persecución y control que el Estado mantuvo sobre las organizaciones sindicales y sus dirigentes y, por otro lado, por la desprotección en que el nuevo Código del Trabajo (Plan laboral) dejó a este sector social.

La crisis que se inicia en 1982 se refleja en tres aspectos básicos: la baja del Producto Geográfico Bruto (PGB), la disminución de los salarios y el aumento del desempleo. Entre 1982 y 1983 el PGB cayó en 17 por ciento. La tasa de desempleo llegó hasta un 31 por ciento y el índice de sueldos y salarios en 1984 era un 13 por ciento inferior al nivel que imperaba en 1970.

La política económica aplicada se tradujo no sólo en un aumento del desempleo sino también en cambios en la composición sectorial de la fuerza de trabajo ocupada. La participación de la PEA en la industria se redujo de un 19 por ciento en 1974 a un 14 por ciento en 1983. En el sector de comercio y servicios la participación creció en un 12 a un 17 por ciento y en un 30 a un 34 por ciento, respectivamente. Hubo una expansión en número absoluto y relativo del sector informal urbano y una reducción del sector obrero industrial.

El esquema económico neo-liberal, el régimen autoritario y la crisis han afectado en forma brutal y despiadada a los grupos más pobres, como se demuestra a partir de la realidad constatada en 339 hogares pobres en una comuna de Santiago de Chile.

De este estudio se desprende que en el último trimestre de 1984 un 20 por ciento de las personas mayores de 15 años estaba cesante o buscando trabajo, un tercio llevaba más de un año buscando empleo sin lograrlo. Más grave aun es la situación si se considera sólo los Jefes de Hogar: el 14 por ciento de los hombres se declaró cesante y un 20 por ciento estaba acogido al subsidio ocupacional estatal, por lo que en los

hechos, el 34 por ciento de los hombres jefes de hogar se encontraba cesante en el momento del estudio.

Del total de personas mayores de 15 años ocupadas, la mitad tenía un trabajo asalariado, el 30 por ciento trabajaba por cuenta propia y el 20 por ciento estaba en los programas ocupacionales del Estado (PEM y POJH). Se deduce, por lo tanto, que los grupos pobres tienen posibilidad de trabajo fundamentalmente a través de autocrearse empleo, principalmente en los sectores de comercio y servicios. Y estas actividades por cuenta propia se caracterizan tanto por tener ingresos bajos e inestables, como por carecer de previsión. Del total de personas ocupadas, sólo el 36 por ciento contaba con previsión. Entre los hombres jefes de hogar el 48 por ciento tenía previsión y correspondía mayoritariamente a los asalariados (46 por ciento).

El ingreso familiar mensual promedio para el conjunto de los hogares estudiados fue de $15.967 (US$100) y el ingreso per cápita alcanzó a la suma de $3.201 (US$20). Al analizar la situación que presentan las distintas familias, se constata una alta heterogeneidad. El 34 por ciento de las familias tenía un ingreso familiar mensual per cápita igual o inferior a 2.000 pesos mensuales (US$12), un 37 por ciento percibía un ingreso entre 2.001 y 4.000 pesos mensuales (entre US$12 y 25), y un 29 por ciento obtenía más de 4.000 pesos (más de US$25).

Al comparar los porcentajes de ingresos que provienen de las distintas fuentes se constata que para el 69 por ciento de las familias el trabajo era la principal fuente de ingreso, constituyendo más del 50 por ciento de los ingresos familiares totales; para un 12 por ciento de las familias la principal fuente eran los ingresos pasivos, y para un 11 por ciento de las familias sus ingresos provenían fundamentalmente de programas de empleo estatal. El Estado, por lo tanto, a través de la previsión y de los programas de empleo, aporta más de la mitad de los ingresos a un 23 por ciento de las familias encuestadas.

A través de este estudio se pudo constatar la importancia de los programas de subsidio estatal PEM y POJH, ya que el 27 por ciento de las familias estudiadas tenía un miembro o más en estos programas. Por otro lado, el impacto de este ingreso, en las familias que tienen uno o más miembros participando, es muy significativo. En el 40 por ciento de estos hogares, este ingreso constituía la mitad o más de la mitad del ingreso familiar.

Los datos indican que las familias pobres no sólo tienen ingresos más bajos sino que éstos son altamente inestables y recibidos en forma parcializada en el tiempo. Los jefes de hogar de las familias con ingresos familiares per cápita bajos, recibían en mayor proporción ingresos variables, diarios o semanales.

El factor decisivo de las condiciones de vida de los grupos pobres, está determinado por las condiciones de empleo y trabajo a que acceden las personas. Si se considera el ingreso familiar, el gasto familiar y el gasto en alimentación como indicadores de las condiciones de vida de los grupos pobres, se constata que había un mayor número de hogares pobres en las familias en que el jefe de hogar y/o la dueña de casa estaban cesantes. También se relacionó la situación económica de las familias con el tipo de trabajo realizado, verificándose que los hogares en que el jefe de hogar trabajaba ya sea por cuenta propia o bien en los programas de empleo del Estado, eran aquellos en

que había una mayor proporción de familias pobres. El sector informal de la economía claramente alberga a los grupos que sufren y viven más fuertemente la miseria.

La situación que estaban viviendo los grupos pobres era aun más grave y dramática si se considera que el tipo de hogar más afectado era justamente aquel de mayor tamaño y en los que había un mayor número de niños. Las familias de seis personas o más, y las que tenían mayor número de menores fueron las que gastaron menos en alimentar a sus miembros. Que sean estos hogares los más impactados significa que las consecuencias de las deprivaciones pueden ser infinitamente más graves que las que aparecen hoy en día.

Aun cuando los factores de empleo eran fundamentales en la determinación de las condiciones de vida que alcanzaban los grupos pobres, hay otros factores no económicos que influían en las posibilidades de hacer un uso más racional de los recursos de que disponen las familias pobres, como son la estabilidad y periodicidad de los ingresos, la educación y ciertos factores culturales y familiares.

De los datos de este estudio se concluyó que la estabilidad y periodicidad con que se obtienen los ingresos eran factores que incidían en la situación de pobreza de las familias. Los ingresos estables y regulares dan mayores posibilidades de preveer y planificar los gastos.

La educación tanto de la dueña de casa como de su cónyuge, está fuertemente relacionada con el gasto destinado a alimentación. Entre las familias con bajo ingreso per cápita se constató que a mayor nivel educacional mayor era el gasto de este rubro.

El factor cultural es un elemento importante en el uso de los recursos económicos. Se constató que independientemente del nivel educacional de la entrevistada, aquellos que tenían alta responsabilidad en relación a la socialización de los hijos gastaban más en alimentación.

En relación al gasto efectuado por las familias para vivir, se constató que el gasto mensual promedio efectuado por el conjunto de los hogares alcanzó a 16.631 pesos (US$103) por familia, siendo bastante heterogénea la situación vivida por los distintos hogares. Al considerar el gasto familiar mensual per cápita resulta que, del total de familias el 47 por ciento gastó al mes 2.000 pesos (entre US$12 o menos); 33 por ciento gastó entre 2.000 y 4.000 pesos (entre US$12 y 25); y el 19 por ciento más de 4.000 pesos mensuales per cápita (US$25 o más).

La estructura de gasto de los grupos pobres muestra la alta incidencia que tienen los rubros alimentación (48,9 por ciento), locomoción (10,9 por ciento) y combustible (7 por ciento) en el presupuesto familiar. Importante es destacar cómo la estructura del gasto cambia según la situación económica de la familia, según la composición del hogar y ciertas características de la mujer dueña de casa. Así resulta que las familias que tienen un mayor gasto per cápita gastan más en arriendo, educación, salud, vestuario, artículos para la casa y pago de deudas. Entre las familias con bajo gasto per cápita, en cambio, la alimentación cubre la mayor parte del presupuesto. En cuanto a la composición familiar, los datos indican que en los hogares en que hay un mayor número de niños menores de 15 años, el gasto en educación, salud, vestuario y pago de deudas es más alto. Por otro lado, en los hogares en que hay principalmente adultos aumentan los gastos en locomoción, luz, agua y prescindibles. Por último, se constató que las dueñas de casa, cuando tienen alta autonomía y poder en las decisiones del

hogar, tienden a satisfacer en mayor medida las necesidades de educación y salud y cuando tienen mayor control del presupuesto familiar restringen los gastos en prescindibles.

En alimentación el gasto promedio mensual familiar fue de 8.127 pesos (US$50) y el gasto mensual per cápita fue de 1.629 pesos (US$10). Para el conjunto de las familias de la muestra, el gasto en alimentación equivalía a la mitad de los gastos familiares totales. Sin embargo, la incidencia de este gasto en el presupuesto familiar de los distintos hogares era muy diferente. Para un 26 por ciento la alimentación absorbió más del 70 por ciento del gasto familiar; para el 38 por ciento significó entre el 50 y 70 por ciento del presupuesto y sólo el 36 por ciento gastó un 50 por ciento o menos del presupuesto en este rubro.

El gasto en alimentación por persona efectuado por las distintas familias, es bastante heterogéneo. Más de la mitad de las familias había gastado en alimentación 1.300 pesos o menos al mes (US$8). Si esto se reduce a gasto diario en alimentación asombra saber que más de la mitad de los hogares gastó 50 pesos diarios por persona en comer (US$0.31) y que incluso un 27 por ciento gastó 33 pesos o menos por persona (US$0.21). Esto equivalía a poco menos de medio kilo de pan o a poco más de un litro de leche diario.

Si se compara el gasto total de estas familias con el valor de una canasta básica de subsistencia, se concluye que el 53 por ciento de los hogares encuestados no alcanzó a cubrir el costo de dicha canasta. Por otro lado, si se considera la alimentación tenemos que el 63 por ciento de las familias no cubrió sus necesidades mínimas de alimentación.

En cuanto a la estructura del gasto alimenticio, cabe destacar que el 76 por ciento del presupuesto alimentario fue absorbido por tres rubros: pan, mercadería alimenticia y carne. La distribución del gasto según rubro muestra que es el pan el rubro con mayor incidencia, correspondiendo al 31 por ciento del total del gasto en alimentación. Por lo tanto, las alzas de precios de este producto tiene un muy fuerte impacto en el presupuesto familiar. Al respecto hay que señalar que en el período de estudio, el pan costaba 60 pesos el kilo; un año más tarde, octubre de 1985, éste tenía un valor de 90 pesos, es decir experimentó un alza del 50 por ciento. Considerando que en ese mismo período no hubo reajuste de sueldos y salarios, la situación, por lo tanto, que reflejan estos datos, un año más tarde sería bastante más grave y crítica.

La dieta alimenticia de este sector social está configurada fundamentalmente por arroz, tallarines, papas y verduras; alimentos que se cocinan solos o acompañados por huevo cuando el dinero escasea y por carne cuando la familia dispone de un ingreso mayor. No se le reconoce valor nutritivo a productos más baratos y que son sustitutos de la carne, como legumbres y pescado enlatado. La dieta en general es pobre, poco variada e incluye carne en escasa cantidad, dado su alto costo. Cada persona habría consumido un kilo de carne al mes como promedio.

Existe la tendencia a considerar que los distintos miembros del hogar consumen en forma igualitaria y homogénea. Sin embargo, esto no es así. Dentro de los hogares hay algunos miembros que comen más y mejor que otros. Al interior de la familia, la edad y el sexo son factores discriminantes del consumo alimenticio. Hay una tendencia de las familias a privilegiar a los miembros más pequeños, de seis años y menos y también, aunque en menor medida, a los menores entre seis y catorce años, situación

que se refleja en el número de comidas fuertes y en el consumo de leche y de alimentos especiales.

El abastecimiento alimentario es otro factor importante de tener en consideración en cuanto a los grupos pobres. Los datos señalaron que las familias pobres no sólo ganan menos, es decir tienen ingresos más bajos, sino además deben gastar montos más altos en alimentarse. La irregularidad de los ingresos, unido a lo exiguo de sus montos, obliga a las mujeres dueñas de casa a comprar en el almacén del barrio, en pequeñas cantidades, todos los días. Los precios de los artículos alimenticios esenciales en estos locales son hasta un 50 por ciento más caros que en los grandes supermercados de los barrios altos de la ciudad.

Las familias más pobres se ven forzadas a recurrir a ellos pese a tener clara conciencia de que están pagando más caro por los productos. La dependencia se crea a partir del fiado o endeudamiento que se establece con el dueño del almacén. Estos mantienen una cartera de clientes a través de este mecanismo. En el uso del almacén de barrio inciden también factores familiares. Los hogares con alto número de menores dificultan la ausencia de la dueña de casa, por lo que el almacén de barrio pasa a ser una solución, dada su cercanía.

Las ferias libres, a las cuales acceden la mayoría de las familias pobres, son una alternativa al almacén de barrio que las familias tienden a aprovechar al máximo; sin embargo, estas funcionan una o dos veces por semana por lo que las familias más pobres, que compran diariamente, sólo pueden hacer un uso restringido de ellas.

Las familias más pobres están subsistiendo a través de diversas estrategias familiares y comunitarias, así como también por el apoyo que reciben de organismos estatales y de la Iglesia. Las familias aseguran su subsistencia a través del fiado, pidiendo dinero prestado o bien recurriendo a la casa de familiares o parientes para comer. La solidaridad entre las familias pobres es un factor que claramente ayuda a las familias en extrema pobreza a sortear los períodos difíciles y alimentarse.

Los programas sociales tanto del Estado como de la Iglesia son importantes en la subsistencia de este sector social. Los programas estatales que otorgan alimentos a las familias son muy significativos como paliativos de la pobreza y altamente valorados por las dueñas de casa. La mayoría de las familias que tenían derecho a retirar alimentos (leche, arroz, sopa puré) de los consultorios de salud, lo hacían. En cuanto a quiénes consumían los alimentos otorgados, se constató que la leche (purita o cereal) tendía a ser consumida preferentemente por los menores al igual que la sopa puré; en cambio el arroz que es un alimento que está en la dieta popular, tiende a ser consumido por toda la familia.

Los programas que otorgan comida fuera del hogar, como los almuerzos escolares y la alimentación de los jardines infantiles, son muy importantes en términos de la economía del hogar, así como también muy demandados por los grupos pobres. Pese a que estos programas estatales tenían una cobertura bastante alta, no alcanzaban a cubrir toda la demanda. Alrededor de la mitad de las familias que sentían necesidad de recibir los beneficios de estos programas no lo estaban recibiendo. Es probable que la acción de la Iglesia y la ampliación de sus programas sociales haya obedecido fundamentalmente a la constatación de esta demanda insatisfecha.

De los datos de este estudio se desprende que los programas de alimentación

realizados por la Iglesia tenían una incidencia y cobertura bastante menor que los programas estatales. Esto se explica en parte por la modalidad con que operan estos programas y por reticencias de índole política. Los programas de la Iglesia funcionaban principalmente en base a grupos organizados de la propia comunidad, los cuales eran apoyados por la Iglesia en su etapa de constitución y consolidación. La idea era que éstos llegaran a ser autónomos. Esta forma de funcionamiento, por no ser asistencial, es difícil de implementar y requiere de un proceso de aprendizaje guiado, lo que dificulta su masividad. Por otro lado, había mucho temor a participar en los programas de la Iglesia porque eran cuestionados y amenazados por el gobierno por ser considerados opositores al régimen. Adicionalmente habría que señalar que las ollas comunes y comedores infantiles eran difíciles de legitimar y de ser valorados por la comunidad, además de presentar dificultades en su implementación. La imagen negativa de estos programas y la tendencia a no participar en ellos sino cuando se habían agotado todas las otras alternativas, obedecían a que estos programas dejaban en evidencia la incapacidad del jefe de hogar de cumplir con su rol de proveedor, altamente arraigado a la cultura popular. Había además desconfianza en cuanto a higiene en la preparación de la comida, así como también un sentimiento por parte del hombre a que su esposa no estaba cumpliendo uno de sus roles fundamentales.

Por último, es importante destacar que pese a los esfuerzos realizados por el Estado y por la Iglesia, hay un porcentaje importante de familias que se encuentran totalmente desprotegidas desde un punto de vista económico y que por sus características culturales, sociales y familiares no cuentan con los mecanismos necesarios para poder romper el círculo vicioso de la pobreza.

Recomendaciones de políticas

El problema del hambre en el mundo no radica en el déficit mundial de alimentos básicos, sino en su distribución. Mientras los países ricos tienen niveles de alimentación que indican sobreconsumo, los países subdesarrollados o del Tercer Mundo tienen alrededor de la mitad de su población sub-alimentada.

Atacar la raíz del problema alimentario en América Latina significaría realizar transformaciones de índole estructural. En relación con estos cambios hay dos aspectos centrales: uno la inseguridad alimenticia, es decir la incapacidad que tienen los países pobres y por ende América Latina para disponer de una cantidad suficiente de alimentos para abastecer su población; y otro el alto grado de desigualdad en la distribución del ingreso. Este último es una de las variables explicativas más significativas para entender la situación de pobreza y hambre que vive gran parte de la población de Latinoamérica.

En América Latina el problema alimentario se ha agudizado por los cambios producidos en la estructura productiva agraria, que significó una mayor dependencia del mercado internacional para abastecer a su población de alimentos básicos. El problema radica en el carácter oligopólico de este mercado. La mayor dependencia obedece a que la dinámica del sector agrario está determinada por los requerimientos o demanda de los países ricos, quienes solicitan y presionan por abastecer sus mercados de productos no esenciales, generando una estructura agraria concentrada y basada en la producción de unos pocos cultivos.

Los cambios estructurales requieren de una voluntad política para la realización de las reformas necesarias, tanto en el sector agrario como en lo relacionado con la distribución del ingreso, con el fin de asegurar un mejoramiento del nivel de vida y atacar frontalmente la pobreza. Aun cuando el presente estudio no tenía como objetivo central el análisis de las condicionantes estructurales de la pobreza y del problema alimentario, es importante tenerlas presente.

Las políticas que aquí se presentan son menos ambiciosas, de carácter paliativo y apuntan a dar soluciones en el corto y mediano plazo. Las medidas que se proponen a continuación tienden a: mejorar los ingresos de los grupos más pobres; reforzar programas alimenticios; mejorar la dieta alimenticia de los grupos pobres; y mejorar las condiciones de abastecimiento de los alimentos.

Políticas tendientes a mejorar los ingresos de los grupos pobres

Una política que ayudaría a mejorar la situación alimenticia de los grupos en extrema pobreza sería diferenciar los subsidios de asignación familiar de modo que las familias con menos recursos económicos reciban montos más altos por este concepto. Esto contribuiría no sólo a aumentar los ingresos de los grupos más pobres sino que además a estabilizarlos y concentrarlos en períodos más prolongados (mensuales). Ello haría posible que las familias planificaran sus gastos y pudieran abastecerse a menor costo. Las dueñas de casa podrían recurrir a aquellos canales que ofrecen ventajas económicas, al contar con montos mayores y regulares en un período determinado.

Políticas de reforzamiento de los programas alimenticios

Una medida de carácter paliativo sería reforzar los programas que destinan leche a todos los menores de seis años, otorgando ésta sólo a los sectores pobres. Además sería conveniente aumentar el límite de edad en la asignación de la leche de modo de cubrir la etapa del desarrollo y crecimiento del menor. Esta medida se justifica si se tiene en cuenta el alto valor nutritivo de este alimento, el que al mismo tiempo es muy cotizado por las familias pobres, y que además es consumido prioritariamente por los menores en el hogar. Por otra parte, a diferencia del arroz u otros alimentos, la leche no requiere de mayor tiempo de preparación como tampoco de consumo de combustible.

Es importante mantener la política de asignación de alimentos a través de los consultorios de salud, ya que al exigir el control del niño para la asignación de este beneficio se pueden estudiar los problemas de desnutrición en su etapa inicial. Parte del éxito de las políticas tendientes a contrarrestar este problema obedece a que el programa de alimentación está unido al de salud.

Por otro lado, dada la crisis económica y su fuerte impacto en los grupos de extrema pobreza sería necesario reforzar los programas de alimentación escolar, los cuales, como se vió en este estudio, son muy importantes en términos de la economía del hogar, así como en términos de la alimentación del menor.

Acciones orientadas a mejorar la dieta alimenticia

Las posibilidades de mejorar la dieta alimenticia son múltiples. En primer lugar, sería necesario investigar una dieta alimenticia que sea acorde con nuestra realidad. En segundo lugar, es necesario realizar programas de capacitación y formación en la preparación de guisos baratos, en el uso de éstos de comida de un día para otro y en el ahorro de combustible. Una tercera línea de acción debería orientarse a la creación

de amasanderías de tipo popular de modo de tener un producto más nutritivo y de menor costo.

Nuestro país presenta no sólo una dependencia económica con respecto a los países del centro, sino también una dependencia cultural que ha afectado incluso las pautas de consumo alimenticio. Existe la creencia que hay una dieta universal y única válida para todos los países del mundo. En los últimos años se ha ido tomando conciencia que hay distintas fórmulas y combinaciones de alimentos que son igualmente adecuadas para lograr un nivel calórico y proteínico necesario para el desarrollo normal de las personas. El ideal es que cada país consuma la dieta que es más adecuada a sus propios recursos naturales. De aquí que una primera tarea necesaria de realizar sea la de investigar la dieta apropiada a nuestra realidad geográfica y cultural, y a partir de allí educar a la población en el consumo de dicha dieta. Esta debe ser variada, rica y considerar los distintos tipos de alimentos que necesita el organismo de acuerdo a las necesidades biológicas y energéticas.

Otro tipo de política que contribuiría a mejorar el consumo alimenticio es el de la capacitación a las dueñas de casa de estrato urbano pobre. Esta debería cubrir dos aspectos. Por un lado sería necesario educar a la población en lo que es una dieta adecuada a nuestra propia realidad chilena. Una forma de implementar esta medida podría ser a través del sistema educacional y de los medios de comunicación de masas. El otro aspecto que debería cubrir la capacitación es el de la enseñanza, a través de cursos prácticos, de la preparación de los alimentos; en este sentido sería importante implementar programas tendientes a educar a las dueñas de casa en el uso de tecnologías alternativas que permiten ahorrar combustible. Una alternativa que ha tenido bastante aceptación ha sido las denominadas "cocinas brujas", las que permiten un ahorro del combustible del orden del 40 por ciento.

La capacitación misma a mujeres en extrema pobreza podría ser una excelente herramienta para dar una solución a bajo costo y de largo plazo a los problemas alimentarios que viven las familias pobres con niños pequeños. En vez de crear instituciones cuyo objetivo es solucionar problemas de desnutrición y pobreza, que son de alto costo pues sacan al niño del hogar, el Estado podría implementar programas destinados a capacitar a las mujeres en extrema pobreza para que sean ellas mismas quienes cuiden y alimenten a sus hijos.

Esta forma de abordar el problema requeriría asegurar a las familias los recursos alimenticios necesarios para que ellas puedan asumir su función. La capacitación directa a la familia tiene un menor costo en el largo plazo y además no crea resistencia ya que no produce desequilibrios y desorganización en la dinámica familiar, al no poner en juego la división de roles familiares. Otra ventaja es la posibilidad de capacitar a las madres y orientarlas en la forma cómo socializar y educar a sus hijos. Este tipo de programas requiere de recursos y de personal especializado, especialmente en la etapa inicial ya que la supervisión es fundamental.

Un tercer tipo de acción posible de implementar, especialmente en sectores con alto grado de organización, sería la creación de pequeñas industrias artesanales y de preparación de pan. Para esto sería necesario asignar los recursos económicos para instalar pequeños talleres con hornos especiales para la cocción del pan, que han demostrado reducir el costo de dicho producto hasta en un 25 por ciento respecto de

su valor comercial. Este programa requeriría de la capacitación y entrenamiento de un grupo de mujeres de la propia población, quienes tendrían la función de administrar y realizar las tareas. Dicho programa estaría basado en motivaciones sociales y económicas cumpliendo una doble función: una social hacia la comunidad, y otra económica por los ingresos que percibirían las mujeres por su trabajo. Por otra parte permitiría retener parte de los excedentes generados en el proceso productivo en el interior de la propia comunidad.

Este programa debería contemplar la preparación de un tipo de pan que contenga alto valor nutritivo y proteínico, ya que de este modo se estaría actuando en forma inmediata dada la importancia que este alimento tiene en la dieta de los estratos más pobres.

Medidas tendientes a abaratar el costo de los alimentos

Como se vió en este estudio, los grupos pobres no sólo ganan menos sino que tienen que comprar más caro.

Las ferias libres son una alternativa importante para comprar barato. En este sentido se podría pensar en autorizar la realización de dichas ferias, un mayor número de días a la semana, especialmente en los sectores pobres de la ciudad. Por otra parte, el Estado, a través de la municipalidad, podría tener un puesto en ella que sirviera para regular los precios del resto de los feriantes, asegurando así alimentación a bajo costo a los sectores pobres.

Organización de la comunidad

Cualquier tipo de medidas que se tome, requiere de la participación de las personas a las cuales se desea beneficiar, en la gestación e implementación de las políticas y en sus distintas etapas. La organización de la comunidad en este sentido es fundamental para lograr la implementación eficiente de cualquier política destinada a superar la pobreza.

La organización puede ser, por una parte, portavoz de las necesidades de la comunidad frente a las autoridades locales y, por otra parte, puede presionar en vista a obtener los recursos necesarios para dar solución a los problemas más urgentes.

Organizar la comunidad puede llegar a tener éxito sólo si se tiene en consideración los obstáculos y dificultades que esto involucra.

Los grupos comunitarios, para ser eficientes, requieren de la autoselección del grupo, un alto grado de confianza entre sus miembros y la presencia de un líder que aglutine y legitime la organización.

Los programas destinados a organizar a la comunidad para abastecer a las familias de productos alimenticios (grupos pre-cooperativos o comprando juntos), son una solución menos difícil de implementar que aquellas orientadas a organizar a los grupos vecinales para que en conjunto obtengan y preparen los alimentos y los asignen a las

familias partícipes del proyecto (ollas comunes). Sin embargo, este tipo de programas debe tener en consideración las dificultades organizacionales antes señaladas, así como también las presiones que se generan a partir de las obligaciones surgidas a raíz del principio de reciprocidad que rigen a estas comunidades.

En síntesis, la superación del problema de la pobreza requiere de cambios tanto de carácter estructural como de los actores sociales involucrados. Estos últimos deben tomar conciencia de las posibilidades que tienen de participar en forma organizada en la solución de sus propios problemas.

Es a través de la experiencia organizacional que los grupos pobres lograrán aumentar su autoestima, tendrán confianza en sí mismos para sacar adelante sus propios proyectos, y lograrán superar los obstáculos sociales, culturales y familiares que configuran el síndrome de la pobreza.

Bibliografía

Altimir, O. 1978. La dimensión de la pobreza en América Latina. Santiago, CEPAL.

García, A. 1979. Criterios y políticas para la satisfacción de necesidades básicas. Notas Técnicas Cieplan No.20, diciembre.

Hardy, C. 1985. Estrategias organizadas de subsistencia: los sectores populares frente a sus necesidades en Chile. Documento de Trabajo No.41. Programa Economía del Trabajo (PET), noviembre, Santiago, Chile.

Informe sobre Chile. 1984. Editorial Gestión.

Jelin, Elizabeth y colaboradores. 1982. Las relaciones del consumo: organización del gasto de las unidades domésticas de sectores populares. Informe no publicado, Buenos Aires, Argentina.

Piñera, S. 1979. Medición, análisis y descripción de la pobreza en Costa Rica. CEPAL, Santiago, Chile.

Raczynski y Serrano. 1985. Vivir la pobreza. Cieplan/Pispal. Alfabeta Impresores, Santiago, Chile.

Ruíz-Tagle P., J. 1984. El poder de compra de familias populares. En Revista Mensaje No.335, diciembre, Santiago, Chile.

——— 1985. El poder de compra de las familias populares. En Revista Mensaje No.344, noviembre, Santiago, Chile.

Razeto, L.; Klenner, A.; Ramírez, A.; Urmeneta R. 1983. Las organizaciones económicas populares. Programa de Economía del Trabajo, Academia de Humanismo Cristiano. Arzobispado de Santiago, Chile.

Parte VI

Conclusiones

François Bélisle

Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo

Conclusiones

Este último capítulo se divide en dos secciones. La primera presenta una discusión y comparación de los resultados obtenidos en los distintos estudios. Los principales hallazgos se presentan en forma temática. Los temas seleccionados no pretenden abarcar, sin embargo, toda la riquísima información presentada en los distintos estudios. Se trata más bien de hacer resaltar algunos de los aspectos más importantes del SIU. Los temas seleccionados son la importancia y composición del SIU, el inicio de las unidades informales, aspectos de localización, la participación de la mujer, de los migrantes y de los menores de edad, la movilidad ocupacional, los insumos de producción, la tecnología y la relación capital/trabajo (K/L), la contabilidad y la fijación de precios, el crédito, la oferta y la demanda, los ingresos, la acumulación y la viabilidad, la articulación del SIU con el sector moderno, la organización comunitaria y política en el SIU, las limitaciones al desarrollo del SIU, y la estructura y estrategias de vida de las unidades domésticas del SIU.

La segunda sección del capítulo presenta un resumen de las principales recomendaciones de políticas con respecto al desarrollo del SIU y presenta una serie de hipótesis y sugerencias para investigaciones futuras.

Los resultados de investigación

Importancia y composición del SIU

El SIU cuenta con un porcentaje importante de la población económicamente activa (PEA) pero no genera una proporción alta del producto bruto. Con base en datos del precenso económico de 1980 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, los investigadores ecuatorianos calcularon que el sector informal manufacturero de Quito cuenta con el 78,4 por ciento de las empresas, el 24,6 por ciento del número total de trabajadores ocupados y sólo el 4,3 por ciento del valor total de ventas. En Guayaquil, las cifras respectivas son el 89,4 por ciento de empresas, el 22,8 por ciento de trabajadores y solamente el 2,8 por ciento de ventas. Estas cifras demuestran claramente la importancia del SIU en la absorción del excedente de fuerza de trabajo, y al mismo tiempo reflejan cuán reducido es el tamaño promedio de las empresas y cuán bajo es el producto total -o por trabajador- de éstas.

Cuando se analiza la composición del SIU por rama de actividad económica, sobresale el empleo en el comercio (especialmente el comercio al por menor), la pequeña industria (especialmente de bienes de consumo) y los servicios (especialmente los servicios personales).

En cuanto al tamaño de las empresas, aproximadamente la mitad de las personas ocupadas en el SIU son independientes (empresas unipersonales), mientras la gran mayoría de los demás trabajadores trabajan en empresas que cuentan con menos de cinco personas. Esto contrasta de manera muy clara con la estructura del sector moderno en el cual un porcentaje muy bajo de las personas ocupadas trabajan por cuenta propia o en empresas de menos de cinco personas.

En el sector formal de la economía urbana la gran mayoría de los ocupados son empleados u obreros asalariados. En el SIU, por el contrario, esta proporción es mucho más baja ya que aproximadamente la mitad de los ocupados son trabajadores independientes. Además, muy pocos de los asalariados en el SIU se encuentran sindicalizados.

Inicio de las unidades informales

Las unidades informales se iniciaron con un capital inicial bajo por trabajador. La mayoría de los empresarios informales inician su negocio sin ningún tipo de apoyo crediticio. La forma más común de crédito es a través del apoyo de familiares o de amigos. Muy pocos empresarios informales usan crédito de prestamistas informales, cuyos plazos son muy cortos y tasas de interés reales muy altas (en el estudio sobre la Ciudad de México, a esos usureros se les llama "coyotes") y casi nunca se accede a las vías de crédito formal.

En el estudio ecuatoriano se encontró que el origen principal del capital inicialmente invertido en las pequeñas empresas manufactureras de Quito eran los ahorros personales (56 por ciento) y los préstamos familiares (12 por ciento).

Aspectos de localización

A pesar de que ningún estudio se planteó como objetivo explícito el de analizar aspectos de localización del lugar de trabajo o de residencia, se pueden extraer varios aspectos de interés. Muchos de los ocupados del SIU no tienen local para desarrollar sus actividades; lo hacen de manera ambulatoria o a través del emplazamiento precario de puestos al paso. De los que operan en locales, muchos lo hacen en su propio domicilio mientras otros alquilan su local.

En el suburbio (barriadas periféricas) de Guayaquil, el local pertenecía al productor en el 80 por ciento de los casos; los pocos arrendatarios existentes habían adecuado el espacio disponible para vivienda también para actividades de producción. En total, el 90 por ciento de los microempresarios vivían y trabajaban en el mismo lugar. La situación era bastante distinta en el tugurio (antigua zona central), donde apenas un 3 por ciento disponía de local propio y sólo el 30 por ciento de los microempresarios utilizaban parte de su vivienda como área de producción. Se estimó que más de la mitad de las microempresas del tugurio había cambiado por lo menos una vez de dirección, pero la mayoría de las mudanzas se habían hecho dentro del mismo tugurio.

La localización del negocio puede tener un impacto apreciable en las ventas. Por ejemplo, los microempresarios del tugurio tienen una clientela más amplia y variada que los del suburbio quienes buscan básicamente la vinculación a mayoristas o revendedores, los cuales poseen negocios o contactos en el centro de la ciudad. En el caso de la Ciudad de México, se observó que existen tres tipos de espacio para la venta

ambulante de comida: el espacio vedado, el espacio tolerado y el espacio autorizado. Se observó también que la gran proliferación de establecimientos que venden comida en la calle se debe principalmente a que existe una gran población trabajadora que no puede acudir a su casa a comer al mediodía debido a las grandes distancias que generalmente separan la casa del lugar de trabajo y al poco tiempo de que se dispone para comer. Las fábricas de comida preparada generalmente se instalan en el terreno de la residencia del dueño o alquilan cuartos de vecindades con arriendos de bajo costo.

En Bogotá se observó una alta coincidencia entre el lugar de trabajo de los microempresarios y el lugar de residencia, especialmente en las actividades de la manufactura del calzado y de la confección textil, en las que el proceso productivo se desarrolla en la vivienda o en un recinto localizado en el mismo lote. Sin embargo, en cuanto a la tenencia del local, la gran mayoría de los entrevistados eran arrendatarios (es necesario recordar que la muestra fue muy reducida).

En la Ciudad de México se encontró que varios productores que se habían convertido en grandes empresarios no mostraban interés en vivir en colonias lujosas de la ciudad. Preferían construir grandes casas en las mismas colonias populares donde inicialmente habían residido. Este tipo de residencia les permite descentralizar la fase de elaboración y almacenaje del producto el cual es posteriormente vendido en lugares altamente rentables de la ciudad y a la vez les da prestigio dentro de la clase social que les vió florecer.

La participación de la mujer

Si bien ningún estudio se centró sobre el papel que desempeña la mujer dentro del sector informal, los distintos estudios han generado datos importantes con relación a su participación laboral. En general, el nivel de participación femenina es bajo, tanto en el SIU como en la economía urbana en su conjunto. Mientras en el sector moderno la participación laboral de la mujer se distribuye de manera relativamente dispersa en las distintas actividades económicas, en el SIU ésta se concentra en las actividades de comercio al por menor y en los servicios. En general en el SIU los ingresos promedio de las mujeres están muy por debajo de los que perciben los hombres.

En el estudio ecuatoriano sobre la microempresa manufacturera, tanto en Quito como en Guayaquil se notó una presencia masculina mucho más alta entre los propietarios, alcanzando más del 80 por ciento. En total, la participación de mano de obra femenina alcanzaba apenas al 25 por ciento del total y se concentraba en ciertas actividades productivas, generalmente confecciones y alimentos. Casi la mitad de los propietarios hombres casados de la muestra mencionó que su esposa participaba en la misma actividad como ayuda extensiva del trabajo doméstico, generalmente para la realización de tareas específicas y "afines" a su condición de ama de casa. Sin embargo, si las dueñas de las microempresas eran mujeres casadas, por lo general el esposo no participaba en la unidad con tareas productivas propias.

En los estudios de caso de Bogotá se observó que la confección textil es una actividad dominada por mujeres y en el calzado los propietarios son hombres en todos los casos estudiados al igual que en la actividad de mecánica automotriz. Las mujeres del hogar participan como ayudantes familiares indirectamente relacionadas con el oficio (organización del material, limpieza y aseo del taller). En el caso de los

vendedores ambulantes en la Central de Abastos, se observó la participación de las mujeres. Los autores sostienen que aunque hay más hombres que mujeres de la muestra vinculados al sector formal de la economía, esto parece estar determinado más por el nivel de educación que por el sexo. En la venta callejera de alimentos preparados en la Ciudad de México se notó que los hombres se atreven a invertir más dinero en sus negocios que las mujeres. Estas tienden a evitar el riesgo financiero y a canalizar su inversión en un mayor tiempo de trabajo en la elaboración del producto.

En la periferia pobre de Santiago de Chile se observó una norma social bastante fuerte en relación con el papel de la mujer. Ella es la esposa, madre y dueña de casa y está a cargo del trabajo doméstico mientras el hombre debe proveer de ingresos monetarios o recursos necesarios para mantener a la familia.

Los migrantes y el SIU

No hay consenso en la literatura sobre el papel que juega el SIU para los migrantes. En Bogotá, la informalidad es más intensa según el menor tiempo de residencia en la capital y tiende a reducirse a medida que aumenta la permanencia en la ciudad. En el caso de los hombres recién llegados éstos tienden a incorporarse en la construcción, y en el caso de las mujeres, en los servicios. En términos de categorías ocupacionales, los obreros y empleados particulares representan el grupo de menor permanencia más importante, pero a medida que aumenta el tiempo de residencia en la ciudad se observa un aumento en la proporción de trabajadores por cuenta propia, ayudantes familiares y patronos y una disminución en los obreros o empleados particulares y en el servicio doméstico.

En la venta callejera de comida, se encontró que la mayoría de los dueños de negocios, sean pequeños o grandes propietarios, no son migrantes recientes a la Ciudad de México. El autor sostiene que la razón principal es que para poder manejar un negocio propio se necesita conocer el medio donde se va a establecer.

La participación de los menores de edad

La casi totalidad de los jóvenes que entran al SIU se insertan en ramas terciarias de actividad. Esto se vió confirmado en el estudio de México en el cual se destacó que el empleo de menores de edad en la venta popular de comida está muy difundido, particularmente en lo que concierne al desarrollo de actividades auxiliares y a la capacitación en la práctica del oficio. En el Ecuador, sin embargo, se encontró que la mayoría de los microproductores no aspiraban a que sus hijos aprendieran el mismo oficio.

Movilidad ocupacional

Pocos son los estudios serios y detallados que han enfocado la problemática de la movilidad ocupacional. Ya discutimos la movilidad ocupacional con relación a la migración rural/urbana. El estudio ecuatoriano es el único que ha intentado analizar la movilidad ocupacional entre los microproductores en la industria manufacturera con base en información recogida sobre los tres últimos trabajos desempeñados por los microempresarios. Las respuestas fueron agrupadas de manera que mostrasen la movilidad "vertical" (es decir, si se había registrado movimiento entre el sector

moderno y el SIU) y la movilidad "horizontal" (dentro del SIU). En adición se distinguió entre la movilidad "categorial" (si la experiencia laboral anterior había sido en la misma rama de actividad) y la movilidad "sectorial" (ramas de actividad distintas a las presentes).

Los resultados del análisis que compara movilidad categorial con movilidad sectorial muestran que la primera representa un 42,1 por ciento y la segunda un 57,9 por ciento. Los microempresarios que tienden a permanecer en la misma rama de actividad tienden también a permanecer dentro del SIU. Por el contrario, aquellos que tienden a moverse entre los sectores formal e informal han cambiado más a menudo de tipo de ocupación. De todos aquellos que habían tenido sus últimos tres empleos dentro del SIU, un poco más de la mitad habían cambiado de categoría de ocupación. De aquellos que habían tenido previa experiencia en el sector formal, más del 60 por ciento han cambiado categoría ocupacional.

Puede concluirse, por lo tanto, que existe una heterogeneidad considerable en el interior del SIU con relación a cuántos microempresarios han tenido experiencias recientes en el sector formal y cuántos han cambiado de categoría ocupacional. Ir más allá de estas consideraciones, sin embargo, no sería prudente si se tiene en cuenta las limitaciones conceptuales y metodológicas asociadas con el estudio ecuatoriano en cuanto a movilidad ocupacional.

Insumos de producción

En varios estudios fue comprobado que el abastecimiento de insumos representa un problema importante para los microempresarios. En el Ecuador, se observó que la escasez de capital en giro imposibilita el abastecimiento de insumos al por mayor, lo que provoca un costo más alto por concepto de materiales que en las empresas modernas. En Quito más del 40 por ciento de propietarios se dirige a los pequeños negocios ubicados en las inmediaciones de su propio taller. Cuando se trata del insumo más importante, unos propietarios recurren a las grandes empresas para su compra. En Guayaquil, los microproductores recurren principalmente a los comercios al por mayor y por menor para el abastecimiento de insumos. Algunos insumos de menor importancia se adquieren a precios más altos en los comercios del barrio, lo que permite ahorrar el costo de transporte hasta el centro de la ciudad.

En Bogotá la gran mayoría de los microempresarios tiende a mantener relaciones estables con los proveedores y busca la posibilidad de obtener crédito, descuentos, calidad y variedad de surtido.

Tecnología

Los investigadores colombianos relatan que los pequeños propietarios sólo compran maquinaria cuando es indispensable para el proceso de producción y concluyen que la información recolectada no ofrece respaldo a la hipótesis que plantea la existencia de un alto grado de creatividad de maquinaria por parte de los microempresarios. Sin embargo, se observa cierta creatividad en la reparación de maquinaria debido a la dificultad de encontrar repuesto de maquinaria tecnológicamente atrasada y al alto costo de contratación de estos servicios.

En Ecuador, por otro lado, la situación a veces ha obligado al productor a recurrir

a su ingenio personal para "inventar" maquinaria imitando modelos conocidos. Un 43 por ciento de las microempresas estudiadas ha experimentado procesos de modernización en cuanto al equipo productivo, pero un porcentaje igual no ha agregado ninguna maquinaria adicional.

Contabilidad y precios

En Bogotá, la mayoría de las microempresas estudiadas no llevaba registros contables en forma regular y sistemática. Más de la mitad de los microempresarios no tenían cuenta corriente o de ahorro y la mitad de los restantes tenían una cuenta bancaria conjunta para las necesidades personales y de la empresa. Se observó que en muchos casos se iniciaron prácticas contables al solicitar algún crédito en instituciones privadas o estatales, las cuales exigen una contabilidad adecuada para otorgar crédito.

En el Ecuador, apenas un 30 por ciento de entrevistados llevaba algún sistema contable en la ciudad de Quito, un 25 por ciento en el tugurio de Guayaquil y el 10 por ciento en el suburbio de esta misma ciudad. Los precios se calculan "al ojo". Con frecuencia el precio de venta no incluye ciertos costos como, por ejemplo, el arriendo, la reparación y el mantenimiento de máquinas.

Crédito

Los vendedores populares de comida en la Ciudad de México encuentran que la obtención de crédito presenta serias dificultades ya que no existe un programa de gobierno que apoye el otorgamiento de préstamos bancarios a los negocios callejeros. Esos pequeños vendedores no tienen solidez suficiente para asegurar el reembolso del dinero prestado. Tienen que recurrir por lo tanto, a canales informales de crédito sea a través de algún pariente o compadre o de prestamistas que exigen altísimas tasas de interés. El caso de los vendedores de alimentos en la Ciudad de México es muy común en casi todas las ramas de actividad y en todas las ciudades de América Latina.

En el caso de Bogotá, los microempresarios obtienen frecuentemente plazos de 30 días para la cancelación de la materia prima. Los puntos de venta de fábrica por lo general no otorgan crédito, pero los distribuidores y propietarios de almacenes independientes sí.

En Ecuador, se constató que el 60 por ciento de las microempresas encuestadas han operado con algún tipo de crédito comercial y un 19 por ciento con crédito bancario. La limitación más seria que los microempresarios perciben con relación a sus empresas es la falta de capital para trabajar mejor (60 por ciento) y la imposibilidad de adquirir mejores maquinarias (15 por ciento) lo cual está ligado a la falta de capital.

Oferta y demanda

La microempresa tiene que dirigirse a mercados específicos con productos específicos. Por ejemplo, puede dirigirse a los habitantes de bajos recursos ofreciendo artículos que aunque no son más baratos, se acomodan a las necesidades y a los deseos personales del cliente. O el producto puede ser idéntico al del sector formal pero el precio y la calidad son inferiores. Muchas empresas del sector informal se especializan en producción artesanal lo cual requiere de mucho trabajo manual y de un sentido

artístico tradicional lo que no puede ser fácilmente reproducido por las empresas modernas de gran escala.

En algunos estudios se observó el carácter competitivo que caracteriza el mercado del autoempleo. Los propietarios de pequeñas empresas muestran recelo frente a aprendices y operarios que se pueden volver competidores cuando conozcan la totalidad del proceso productivo.

Para tratar de superar las alzas y bajas en las ventas, las unidades productivas muchas veces producen y venden bienes o servicios. Acuden también a ferias o ventas libres, especialmente para comercializar ciertos productos específicos o estacionales.

No cabe duda de que parte del mercado para los productos del SIU lo constituye el SIU mismo. Como lo señala el estudio colombiano, varias empresas del SIU sobreviven en muy buena parte debido a que su producción corresponde a una demanda de los sectores más pobres de la población, los cuales logran satisfacer en parte sus necesidades básicas consumiendo este tipo de productos. De la misma manera, en el estudio mexicano se afirmó que las formas de contratación y remuneración de la fuerza de trabajo permiten la existencia de negocios que no podrían sobrevivir si se siguieran prácticas modernas de organización laboral pues los precios de los productores ya no estarían al alcance de las clases populares.

Ingresos

El ingreso promedio del SIU es inferior al del sector formal pero es superior al salario mínimo. Si se consideran los ingresos no monetarios (como seguro médico, despido y demás beneficios sociales), la brecha entre el SIU y el sector formal aumenta aun más.

La distribución del ingreso varía significativamente dentro del SIU. Las variables explicativas son la inserción económica (la actividad económica, la ocupación, el tamaño de la empresa) y los atributos personales del individuo o del grupo (edad, condición migratoria, sexo, educación).

En el estudio bogotano se destacó que solamente el 2,5 por ciento del total de trabajadores de la muestra reciben simultáneamente ingresos de trabajo en los sectores formal e informal de la economía.

Acumulación y viabilidad

Cuando se compara la productividad promedio de las empresas del sector formal e informal, llama la atención la enorme diferencia existente en cuanto a producción por trabajador. Esto nos conduce a preguntarnos cómo pueden las empresas del SIU ser competitivas y vender sus productos en el mercado. Esto puede ser explicado en parte por el hecho que las empresas del SIU usan una gran cantidad de mano de obra familiar la cual no es pagada, o es remunerada muy pobremente. También por el hecho que los costos generales son bajos, no pagan impuestos y el propietario en general no realiza mayores ganancias y por lo tanto no reinvierte mucho en la empresa.

Cuando se calculó la tasa histórica de acumulación por categoría industrial en el Ecuador, de las 123 microempresas analizadas sólo el 21,2 por ciento tenían una tasa de más del 40 por ciento anual, lo cual se estimaba como una tasa neta de acumulación

aceptable. El resto de las microempresas tenían una tasa histórica de acumulación que variaba entre 0 y 40 por ciento anual.

Cabe señalar que esas tasas no deben ser muy confiables ya que se basan en entrevistas con propietarios de microempresas quienes no llevan contabilidad de sus operaciones y probablemente no recuerdan con exactitud el valor del patrimonio inicial cuando establecieron su unidad hace varios años. La baja confiabilidad de ciertos datos es una debilidad muy común en estudios sobre microempresas; sin embargo, en la ausencia de datos más confiables, éstos representan la mejor aproximación de la realidad. Otra duda es con respecto a la tasa histórica de acumulación la cual no es muy exacta (por lo menos en el caso del Ecuador, en el cual es posible apreciar la metodología que se siguió) en el sentido de que el patrimonio actual no necesariamente representa toda la acumulación que se haya podido producir en la microempresa; tal vez la acumulación se invirtió en otro negocio o en gastos de consumo. De igual manera, lo que sí aparece ahora como patrimonio actual no necesariamente proviene de la acumulación generada por esta misma microempresa. En conclusión, estas cifras deben ser interpretadas con mucho cuidado.

Articulación del SIU con el sector moderno

El SIU coloca una buena parte de sus ventas finales en el mercado moderno, donde se localiza gran parte de su clientela. Sin embargo, el estudio bogotano concluyó que la evidencia empírica obtenida a través de los estudios de caso no respalda la hipótesis de que en una gran proporción los productos que salen de la pequeña empresa se involucren posteriormente en procesos productivos adelantados por la empresa moderna. Ello se explicaría por la inestabilidad de los ciclos productivos y por la calidad de los bienes y servicios provenientes del SIU frente a su costo relativo. Sin embargo, tal como se mencionó con anterioridad, es preciso interpretar los datos de Bogotá con mucho cuidado ya que se trata de muestras muy pequeñas.

Organización comunitaria y política en el SIU

Varios de los estudios de caso tienden a demostrar que el grado de organización comunitaria y política en el SIU no es un elemento dominante en la vida de los trabajadores informales ni tampoco en la obtención de servicios básicos para las comunidades. En Bogotá, la gran mayoría de los hogares entrevistados no reciben ayuda de otros hogares. Son básicamente los hijos y los familiares los que efectúan transferencias. La participación de los miembros de los hogares en las organizaciones comunales de base es baja y las razones aducidas corresponden en buena medida a una percepción de parte de los individuos acerca del carácter "politiquero" y de "compromiso clientelista" de sus dirigentes. En la mitad de los hogares estudiados no hay ninguna participación del jefe de hogar o alguno de sus miembros en las organizaciones, en el 29 por ciento es un colaborador esporádico; y en el 16 por ciento es trabajador activo. Otro factor que debilita las organizaciones comunitarias y políticas en el SIU es el fraccionamiento de los distintos grupos de presión. En el mercado de CORABASTOS existen sindicatos de zorreros y braceros, de loteros, de vendedores ambulantes, y de lustrabotas. Sin embargo, todos estos sindicatos se consideran independientes y no desarrollan vínculos de solidaridad entre sí.

En el caso ecuatoriano la misma situación se repite. Los microempresarios trabajan

en condiciones de extremo aislamiento. Menos de la tercera parte pertenecen a alguna organización o asociación y una menor parte es miembro de gremios artesanales.

Limitaciones al desarrollo del SIU

Además de los obstáculos de tipo legal que impiden el desarrollo del SIU, tales como los que son ampliamente analizados en el libro de De Soto et al. (1986), un tema que aparece varias veces en los estudios de este libro es el que se relaciona con la corrupción. En México, por ejemplo, además de pagar una cuota fija a su agrupación, los afiliados tienen que hacer pagos esporádicos o "regalos" a funcionarios públicos de alto nivel para mantener buenas relaciones con ellos. La policía visita los negocios de comida popular periódicamente, y los dueños tienen que darles una cantidad apreciable de dinero y ofrecerles un "buen taco".

Los trabajadores del SIU que no tienen local se enfrentan con frecuencia a las normas municipales de licencia, lo que muchas veces se traduce en persecución por parte de la policía, represión física y decomiso de la mercancía. Para sortear estos obstáculos se suele hacer pagos y regalos a las autoridades encargadas de la supervisión.

Las unidades domésticas del SIU: estructura y estrategias de vida

Mientras tres de los estudios que conforman este libro se basaron en las empresas como unidad de análisis, los otros dos estudios (Chile y Bolivia) utilizaron el hogar como unidad de análisis. El fenómeno de la informalidad no debe restringirse solamente al aspecto del empleo sino también a la estructura de los hogares y las estrategias de vida que éstos adelantan. Cabe señalar que el estudio colombiano es bastante innovador en este sentido, ya que los investigadores nos transportan del lugar de trabajo informal al hogar del informante y luego a sus organizaciones comunales de base.

La razón por la que se incluyeron dos análisis del consumo alimentario en hogares de bajos ingresos es el alto peso que tiene el rubro alimentario dentro de la estructura de gastos familiares. En Chile, por ejemplo, los hogares gastan el 48,9 por ciento de su presupuesto familiar en alimentación. En Bolivia estas proporciones son aún más altas en las cuatro zonas en estudio, con un promedio del 72,9 por ciento. Estos porcentajes a veces no incluyen todos los gastos que se hacen por concepto de alimentación en las calles, el cual representa en México entre el 12 por ciento y más de la mitad del equivalente de un salario mínimo diario por persona.

Las encuestas que se llevaron a cabo en los barrios de bajos ingresos proveen cifras muy características en cuanto al tamaño y la composición de los hogares de estos barrios. Por ejemplo, el número de personas por hogar es elevado, la mayoría de las familias son del tipo nuclear completa, y la mayoría de los hogares tiene al hombre como jefe de familia. La estructura demográfica está compuesta en su mayoría por menores de 25 años. Esta situación ocupacional ha sido analizada por muchos investigadores, los cuales concluyen con frecuencia que los problemas fundamentales en los hogares pobres son el gran tamaño de las familias y el reducido número de personas con ingreso, y no necesariamente los niveles de ingresos como tal (véase, por ejemplo, Musgrove 1980).

No cabe la menor duda que los recientes años de crisis económica en América Latina han afectado con más seriedad a los grupos más desfavorecidos. Esta es la conclusión a la que también llega el grupo de investigadores chilenos cuando afirma que los pobres son los que reciben en mayor medida los efectos de la crisis y para enfrentar a ésta sus únicas alternativas son el endeudamiento, la descapitalización y la reducción de gastos en bienes esenciales. Los hogares pobres también recurren a programas ocupacionales del Estado, incrementan la incidencia de la red social y familiar en la subsistencia y desarrollan otras estrategias como son, por ejemplo, la venta, el empeño, el intercambio de bienes y el arriendo de parte del sitio o de una pieza para asegurar ingresos complementarios.

En Bolivia, la crisis económica caracterizada por una altísima inflación afectó la capacidad de compra de productos alimenticios expedidos en centros tradicionales de abastecimiento. Las encuestas que midieron el consumo calórico y proteínico de las familias de bajos ingresos concluyeron que el nivel de consumo total no había empeorado significativamente. Lo que resalta de las entrevistas es que las familias realizan esfuerzos para que sus niveles de consumo no se deterioren aun más, estando ya a un nivel muy bajo. Se han visto obligadas a desarrollar una serie de estrategias para compensar el decremento en los alimentos comprados en mercados, ferias o tiendas. Es así que un promedio de 20,9 por ciento de las familias en las zonas estudiadas recibieron alimentos donados. También intercambian alimentos, y un 41,8 por ciento de las familias consumen productos traidos del campo, donde mantienen vínculos estrechos con su lugar de origen. Sin embargo, pocas son las familias que reciben o traen productos del sector agrícola para la venta. Las familias también crian animales en el hogar (principalmente gallinas, conejos, cerdos, ovejas y patos) en un 39,5 por ciento y un pequeño porcentaje de ellas también venden parte de esta producción. Además, se producen alimentos en el hogar o en huertos familiares, pero esto no se pudo cuantificar con precisión dada la estacionalidad de dicha producción agrícola. Sin embargo, se estima en un 25,7 por ciento la proporción de familias que desarrollan esta estrategia. Un porcentaje similar de familias recurren a la elaboración de alimentos en el hogar para enfrentar períodos de escasez de ciertos productos en el mercado o para afrontar la perecibilidad de los alimentos adquiridos. De nuevo, el porcentaje de familias que usan esa estrategia para la venta es relativamente reducido. Por último, existe otra forma no tradicional de adquirir alimentos: a través de la asistencia a comedores populares donde se sirven almuerzos, desayunos o alguna merienda en forma gratuita o a precios simbólicos.

Recomendaciones de políticas y sugerencias para investigaciones futuras

En el caso ecuatoriano, se recomiendan programas de apoyo al sector de microempresas manufactureras tales como la creación de organizaciones autogestionarias dotadas de capacidad de presión, dirigidas hacia el abastecimiento de materiales y la comercialización del producto final. También se plantea que un sistema de crédito para microproductores es una necesidad indispensable, pero se advierte que el crédito debe

ser dosificado en función de la capacidad de absorción que presente cada microunidad y asimismo ser acompañado de otras medidas complementarias.

El equipo colombiano recomienda que el gobierno aproveche la coordinación interinstitucional para aplicar un concepto único en la instrumentación de políticas de apoyo al SIU. Se insiste en que se incluya la participación de representantes del SIU en la búsqueda de soluciones a sus propios problemas. Las distintas intervenciones no deberían intentar regular o formalizar el SIU, sino aceptarlo dándole posibilidades de tecnificación, justicia laboral, estabilidad y remuneración.

El estudio sobre ventas populares de comida concluye con las siguientes recomendaciones: romper con los monopolios existentes y apoyar a las pequeñas empresas familiares para mejorar la distribución de las ganancias; propiciar el uso eficiente de los sindicatos de pequeños comerciantes, inclusive reagrupándolos en forma más racional; legislar en forma clara y precisa sobre los derechos y restricciones que tiene el vendedor de la calle; y eliminar la corrupción entre algunos funcionarios y dueños de flotillas.

Para mejorar las condiciones de alimentación de los grupos pobres, el equipo de Chile recomienda: medidas que tiendan a mejorar los ingresos de los pobres (diferenciar los subsidios de asignación familiar de modo que las familias con menos recursos económicos reciban montos más altos por este concepto); políticas de reforzamiento de los programas alimenticios; acciones orientadas a mejorar la dieta alimenticia (programas de capacitación y formación); medidas tendientes a abaratar el costo de los alimentos (favorecer un mayor número de ferias libres en los sectores pobres de la ciudad); y una mejor organización de la comunidad la cual es fundamental para lograr la implementación eficiente de cualquier política destinada a superar la pobreza.

Se presentan a continuación una serie de hipótesis para futuras investigaciones, basadas en parte en interrogantes que los estudios de caso que conforman el presente libro no han logrado contestar de manera definitiva o satisfactoria. También se sugieren ciertas líneas de investigación que no fueron tocadas por los estudios que se han presentado.

Las principales hipótesis a profundizar son:

- El sector informal produce bienes de calidad inferior a precios muchas veces superiores a los del sector moderno. Esta hipótesis se ha mencionado en ciertos estudios; sin embargo, no se han presentado datos que permitan comprobarla de manera convincente. ¿Si realmente es el caso que el SIU produce bienes de calidad inferior o de igual calidad pero a precios superiores, cómo, entonces, llegan a vender su producción?

- Es posible identificar los factores asociados con altas tasas de acumulación y/o generación de empleo entre las empresas del SIU. Se hace necesario un estudio que concentre el análisis sobre las diferencias entre las microempresas que apenas logran sobrevivir y aquellas que llegan a acumular cierto nivel de capital. ¿Cuáles son los factores que inciden en que algunas tengan éxito mientras que otras apenas sobreviven?

- En la medida en que la empresa logra sobrevivir en el tiempo, ésta tiende a

diversificar su producción. Esta hipótesis requiere de más información y de más análisis para poder ser comprobada de manera definitiva.

- La condición migratoria y el tiempo de residencia son variables explicativas de la inserción laboral. Pareciera que existe evidencia conflictiva en cuanto al peso que tienen las variables migración y tiempo de residencia en la inserción laboral. Un análisis comparativo, de distintas ciudades de tamaños diferenciados, en distintos países, arrojaría mucha luz sobre esta problemática.
- La participación del SIU (en la PEA y/o el producto bruto) en la economía urbana en América Latina está incrementando paulatinamente. Una vez más, existe información conflictiva al respecto y un estudio comparativo permitiría aclarar esta cuestión.

Para finalizar, es importante recalcar que los estudios que conforman este volumen no trataron de profundizar sobre las condiciones de trabajo de los grupos informales, el ciclo de vida de las empresas del SIU, los vínculos entre las empresas del mismo SIU, los aspectos del medio ambiente relacionados con la problemática del SIU, la movilidad residencial entre los trabajadores informales, y su movilidad socioeconómica.

Es así como este libro, a la vez que contribuye a la profundización del conocimiento sobre el sector informal urbano abre también nuevas puertas a nuevos interrogantes y a nuevas posibles investigaciones que vendrán a aportar a uno de los temas más importantes de la actualidad latinoamericana.

Bibliografía

Anderson, Dennis. 1982. Small Industry in developing countries. World Bank Working Papers No. 518, 73 p.

Arnold, Ray. 1987. Vocational training for the informal sector. Development and Cooperation, No. 4, 30-31.

Banco Interamericano de Desarrollo. n.d. Diez años de pequeños proyectos: una nueva dimensión del desarrollo. Washington, D.C., 24 p.

Banco Interamericano de Desarrollo. 1987. Pequeña y micro producción urbana en América Latina: inventario de instituciones especializadas. Washington, D.C., Junio, 51 p.

Banco Interamericano de Desarrollo. 1987. Bibliografía sobre el sector informal urbano. Washington, D.C., Abril, 53 p.

Beck, Scott H. 1982. Occupational mobility in seven Latin American cities. International Journal of Comparative Sociology, Vol.23, No. 1-2, March-June, 122-130.

Bromley, Ray. 1978. The informal sector: why is it worth discussing? World Development, Vol.16, No. 9/10, 1033-1039.

Bromley, Ray and Gerry, Chris. 1979. Casual work and poverty in Third World Cities. New York, N.Y. John Wiley and Sons, 323 p.

Carbonetto, Daniel y Chávez, Eliana. 1984. Sector informal urbano: heterogeneidad del capital y excedente bruto del trabajo. Socialismo y Participación, No. 26, Junio, 1-30.

Carbonetto, Daniel y Kritz, Ernesto. 1983. Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque. Socialismo y Participación, No. 21, Marzo, 29-49.

Castillo Berthier, Héctor F. 1983. La sociedad de la basura: caciquismo urbano en la Ciudad de México. México, Universidad Nacional Autónoma de México, Cuaderno de Investigación Social No. 9, 142 p.

Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) y Universidad de los Andes. 1984. La actualidad del sector informal urbano en Colombia. Bogotá, Colombia. Editora Guadalupe Ltda., 240 p.

Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). 1988. El sector informal urbano en Bolivia. La Paz, Bolivia, EDOBOL, 325 p.

Chávez O'Brien, Eliana. 1988. La mujer y su rol en las estrategias familiares de ingresos. Socialismo y Participación, No. 41, Marzo, 31-43.

De Soto, Hernando; Ghersi, E.; Ghibellini, M. 1986. El otro sendero. Lima, Perú, Editorial El Barranco, 317 p.

Gilbert, Alan and Gugler, Josef. 1982. Cities, poverty and development: urbanization in the Third World. New York, N.Y. Oxford University Press, 246 p.

Goldmark, Susan G. and Rosengard, Jay. 1981. Evaluating small-scale enterprise promotion: state-of-the-art methodologies and future alternatives. Washington, D.C., Development Alternatives, Inc., 85 p. (Mimeo).

Haan, Hans. 1985. El sector informal en Centroamérica. Algunas experiencias en proyectos, programas y políticas de apoyo. Santiago de Chile OIT-PREALC, 170 p.

Herrle, Peter. 1982. The informal sector: survival economy in Third World metropolitan cities. Economics, Vol.26, 109-126.

Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) y Centro de Formación y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU). 1985. El sector informal urbano en los países andinos. Quito, Ecuador, 372 p.

Inter-American Development Bank. 1988. Economic and social progress in Latin America: 1987 report. Washington, D.C., 482 p.

International Labour Office. 1987. Informal sector and urban employment: a progress report on research and operational activities. Geneva, 55 p. (Mimeo).

Kahnert, Friedrich. 1987. Improving urban employment and labor productivity. World Bank Discussion Papers, No. 10, 75 p.

Kannappan, Subbiah. 1985. Urban employment and the labor market in developing nations. Economic Development and Cultural Change, Vol.33, No. 4, April, 699-730.

Liedholm, Card and Mead, Donald. 1987. Small scale industries in developing countries: empirical evidence and policy implications. Michigan State University, International Development Paper No. 9, 141 p.

Little, Ian. 1987. Small manufacturing enterprises in developing countries. World Bank Economic Review, Vol.1, No. 2, January, 1-30.

Madley, John. 1988. Micro-enterprises become big business. Development and Cooperation, No. 5, 24-25.

Mathur, Om Prakash and Moser, Caroline O.N. 1984. The urban informal sector: an agenda for research. Regional Development Dialogue, Vol.5, No. 2, Autumn, IX-XXI.

Mazumdar, Dipak. 1976. The urban informal sector. World Development, Vol.4, No. 8, 665-679.

Meller, Patricio, and Marfán, Manuel. 1981. Small and large industry: employment generation, linkages, and key sectors. Economic Development and Cultural Change, Vol.29, No. 2, January, 263-274.

Merrick, Thomas W. 1976. Employment and earnings in the informal sector of Brazil: the case of Belo Horizonte. Journal of Developing Areas, Vol.10, April, 337-354.

Mezzera, Jaime. 1987. Crédito y capacitación para el sector informal. Santiago de Chile, OIT-PREALC, 63 p.

Minzione, Enzo. 1983. Informalization, restructuring and the survival strategies of the working class. International Journal of Urban and Regional Research, Vol.7, No. 3, 311-339.

Mizrahi, Roberto. 1988. Credit and financial intermediation for the informal sector. Inter-American Development Bank Working Paper No. 4, 25 p. (Mimeo).

Mohan, Rakesh. 1980. The people of Bogota: who they are, what they earn, where they live. World Bank Staff Working Papers, No. 390, 153 p.

Musgrove, Philip. 1980. Household size and composition, employment, and poverty in urban Latin America. Economic Development and Cultural Change, Vol.28, No. 2, January, 249-266.

Palma, Diego. 1987. La informalidad, lo popular y el cambio social. Cuadernos DESCO No. 8, 102 p.

Parra Escobar, Ernesto. 1984. Microempresa y desarrollo. Bogotá, Colombia, Servicio Nacional de Aprendizaje, 101 p.

Peattie, Lisa. 1987. An idea in good currency and how it grew: the informal sector. World Development, Vol.15, No. 7, 851-860.

Portes, Alejandro. 1983. The informal sector: definition, controversy and relations to national development. Cultures et Développement, Vol.15, No. 2, 295-315.

Portes, Alejandro; Blitzer, Silvia; and Curtis, John. 1986. The urban informal sector in Uruguay: its internal structure, characteristics, and effects. World Development, Vol.14, No. 6, 727-741.

Richardson, Harry W. 1984. The role of the urban informal sector: an overview. Regional Development Dialogue, Vol.5, No. 2, Autumn, 3-40.

Rogers, Gerry y Standing, Guy (publicado bajo la dirección de). 1983. Trabajo infantil, pobreza y subdesarrollo. Ginebra. Oficina Internacional del Trabajo, 131 p.

Sethuraman, S.V. (editor). 1981. The urban informal sector in developing countries: employment, poverty and environment. Geneva, International Labour Office, 255 p.

Tokman, Victor E. 1987. El sector informal: quince años después. El Trimestre Económico, No. 215, 513-536.

Tokman, Victor. 1981. La influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica. El Trimestre Económico, No. 192, 931-964.

Vasconcelos, Pedro de Almeida. 1985. Le travail informel urbain: une évaluation de la littérature. Revue Canadienne d'Etudes du Développement, Vol.6, No. 1, 87-124.

Wells, John. 1987. Empleo en América Latina: una búsqueda de opciones. Santiago de Chile, OIT-PREALC, 194 p.

World Bank, 1978. Employment and development of small enterprises. Sector Policy Paper, 93 p.

Sede Central
CIID, PO Box 8500, Ottawa, Ontario, Canadá K1G 3H9

Oficina Regional para América Latina y el Caribe
CIID, Casilla de Correos 6379, Montevideo, Uruguay

Oficina Regional para Asia Suroriental y Oriental
CIID, Tanglin PO Box 101, Singapore 9124, República de Singapur

Oficina Regional para Asia del Sur
CIID, 11 Jor Bagh, New Delhi 110003, India, Asia del Sur

Oficina Regional para Africa Oriental y Meridional
CIID, PO Box 62084, Nairobi, Kenia

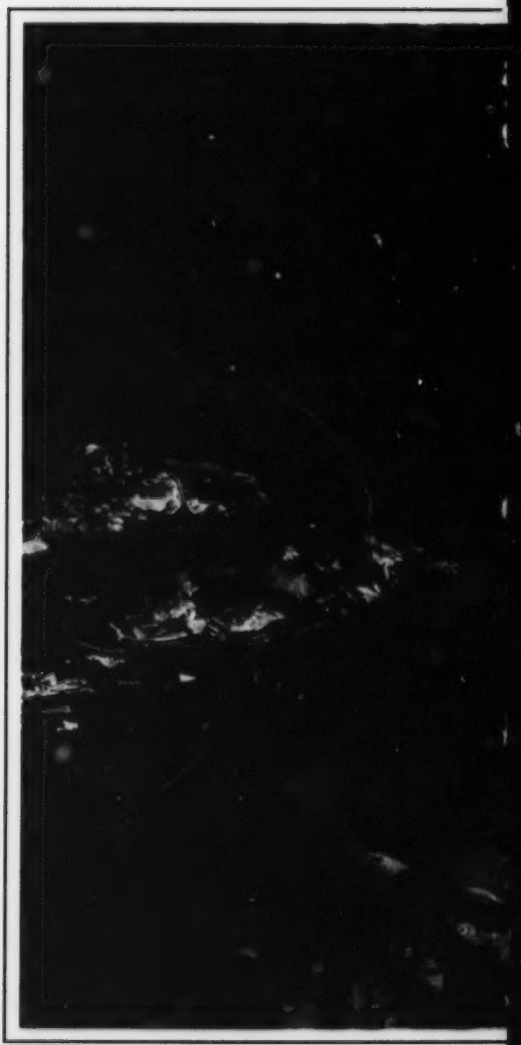
Oficina Regional para Medio Oriente y Noráfrica
CIID, PO Box 14 Orman, Giza, Cairo, Egipto

Oficina Regional para Africa Occidental y Central
CIID, BP 11007, CD Annexe, Dakar, Senegal

Para información acerca del CIID y sus actividades, diríjase a la oficina en su región.

En las últimas décadas, América Latina se ha enfretado a una tasa de urbanización elevada, la cual ha llevado al surgimiento pequeñas actividades de subsistencia, a menudo autocreadas, conformando el llamado sector informal urbano.

Este libro sintetiza los resultados de varios proyectos de investigación sobre el sector informal urbano en América Latina. Intersará a los estudiantes, académicos y profesionales que intentan mejorar las condiciones de trabajo en este importante sector de la sociedad.



Centro Internacional
de Investigaciones para
el Desarrollo